

Yritys	Yhteyshenkilö	Postitoimipaikka	www-osoite	Yhteyshenkilön puh.nro	Yhteyshenkilön e-mail	Kuvaus yrityksen palvelusta ja osaamisesta	Palvelun hinta alv 0%
Asianajotoimisto Kejo Oy	Mikko Kejo	Kajaani	www.asianajokejo.fi	503557578	mikko.kejo@asianajokejo.fi	<p>Osakassopimus kuntoon</p> <p>Onko osakassopimuksesi kunnossa?</p> <p>Osakassopimus on yksi yrityksen tärkeimpiä sopimuksia. Siinä omistajat sopivat yhtiön toiminnan järjestämisen pelisäännöistä, jotta toiminta on mahdollisimman selkeästi hahmotettavissa sekä yllätyksiltä voidaan välttyä. Tarkistamme yrityksesi osakassopimuksen ja annamme suosituksen sen kehittämiseksi, tai mikäli osakassopimusta ei ole vielä laisinkaan, annamme suosituksen sen sisällöksi. Tämän jälkeen laadimme osakassopimuksen allekirjoitettavaan kuntoon.</p> <p>Asiakas saa käyttövalmiin osakassopimuksen.</p>	3750
Asianajotoimisto Kejo Oy	Mikko Kejo	Kajaani	www.asianajokejo.fi	503557578	mikko.kejo@asianajokejo.fi	<p>Omistajanvaihdon tai sukupolvenvaihdon kartoittaminen</p> <p>Palvelun kuluessa laaditaan pääpiirteinen suunnitelma toteutamisvaihtoehdoista yritykselle, jossa suunnitellaan sukupolvenvaihdosta tai muuta omistajanvaihdosta. Palvelun kuluessa asiakkaan kanssa pidetään palaveri, jossa asiaa kartoitetaan. Tämän jälkeen laaditaan suunnitelma.</p> <p>Asiakas saa kirjallisen suunnitelman käyttöönsä.</p>	1875
Asianajotoimisto Kejo Oy	Mikko Kejo	Kajaani	www.asianajokejo.fi	503557578	mikko.kejo@asianajokejo.fi	<p>Omistajanvaihdon tai sukupolvenvaihdokseen liittyvän toimen toteuttaminen</p> <p>Palvelun kuluessa suoritetaan sukupolvenvaihdokseen tai omistajanvaihdokseen liittyviä toimia, kuten kauppa, lahja tai muu järjestely, jolla sukupolvenvaihdos tai osa sitä toteutetaan. Palvelun kuluessa asiakkaan kanssa pidetään palaveri, jossa asiaa kartoitetaan. Palvelu sisältää kartoituksen lisäksi 15 työtuntia asiakirjojen laatimiseen.</p> <p>Asiakas saa valmistuvat kirjalliset asiakirjat (kuten esimerkiksi kauppakirjat) käyttöönsä.</p>	3750
Asianajotoimisto Kejo Oy	Mikko Kejo	Kajaani	www.asianajokejo.fi	503557578	mikko.kejo@asianajokejo.fi	<p>Onko sopimustoimintasi kunnossa?</p> <p>Tarkistamme yrityksesi keskeiset sopimukset ja annamme suosituksen sopimustoiminnan kehittämiseksi. Käymme läpi yrityksesi keskeiset sopimusdokumentit ja kerromme, mikäli niitä tulisi kehittää. Huomioimme myös sen, mikäli sopimusportfoliotasi tulisi täydentää jollakin liiketoimintasi edellyttämällä sopimuksella. Mikäli sinulla ei ole vielä tarvittavia sopimusmalleja käytössä ollenkaan, laadimme suosituksen tarvittavista sopimuksista liiketoimintaasi liittyen.</p> <p>Asiakas saa kirjallisen raportin sekä käymme tilanteen läpi palaverissa.</p>	3750
Atao Oy	Ville Mäki	Vantaa	www.atao.fi	0400-517911	ville.maki@atao.fi	<p>Johtamisjärjestelmä. Yrityksen vision saavuttamiseksi toteutetaan 3 työpajaa.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Toimintaympäristön vaatimukset ja riskien käsittely 2. Strategisten tavoitteiden integrointi prosessitavoitteisiin 3. Tavoitteiden asettaminen ja seuranta <p>Johtamisjärjestelmä voidaan digitalisoida eri sopimuksella Umbrella Interactive ohjelmistoon, joka mahdollistaa toimenpide seurannan.</p>	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	<p>Innovaatio- ja liiketoiminnan kehitysprojektien valmistelu</p> <p>Palvelu voi sisältää osa-alueita seuraavista kokonaisuuksista:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Tuotekohtaiset vaatimusten selvitykset -Tekniset testit ja tutkimukset -Tuote- tai palveluinnovaation esiselvitykset ja valmistelut -Tuotteen vaatimustenmukaisuuden arviointi kohdemarkkinoille -Laki- ja neuvontapalvelut (IPR-asiat) -Rahoituksen suunnittelu 	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	<p>Palvelu voi sisältää osa-alueita seuraavista kokonaisuuksista:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Tuotekohtaiset vaatimusten selvitykset -Tekniset testit ja tutkimukset -Tuote- tai palveluinnovaation esiselvitykset ja valmistelut -Tuotteen vaatimustenmukaisuuden arviointi kohdemarkkinoille -Laki- ja neuvontapalvelut (IPR-asiat) -Rahoituksen suunnittelu -Viennin edellytykset ja vaatimukset (USA) <p>Konsultoinnin tuloksena yrityksellä on selkeät toimintaohjeet Innovaation tai kehitystoiminnan eteenpäinviemiseksi joko suomeksi tai englanniksi. Ceriffi Oy vuonna 2013 perustettu asiantuntijayritys ja tehnyt tuloksellista kehitystyötä yli 400 yrityksen kanssa Suomessa ja ulkomailla. Toimipisteemme ovat Kajaanisissa ja Jyväskylässä.</p>	3750

Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	<p>Palvelu sisältää seuraavat päävaiheet:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Prosessien kuvaaminen ja ohjaaminen -Prosessien seuranta, mittaminen ja tehostaminen. Seuranta toteutetaan Ceriffi Check®- seurantarjestelmällä. - Seurandatan analysointi ja raportointi sekä kehittämistoimenpiteiden määrittäminen <p>Konsultoinnin aikana yrityksellä on käytössä ilmaiseksi Ceriffi Check®- seurantarjestelmä (www.cerifficheck.fi), jonka avulla yritystoiminnasta saadaan reaaliaikaista ja todennukaista dataa johtamisen tueksi. Datan avulla voidaan kiistatta osoittaa yritystoiminnan pullonkaulat sekä kehittämistoimenpiteiden vaikuttavuus.</p> <p>Ceriffi Oy vuonna 2013 perustettu asiantuntijayritys ja tehnyt tuloksellista kehitystyötä yli 400 yrityksen kanssa Suomessa ja ulkomailla. Toimipisteemme ovat Kajaanissa ja Jyväskylässä.</p> <p>Tarkemmat tiedot palveluistamme löydät täältä: http://www.ceriffi.fi/palvelut</p> <p>Palvelun kesto 3 päivää.</p>	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	<p>Tuotteiden vaatimustenmukaisuuden osoittaminen, CE-merkintä seuraaville tuotteille:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Koneet ja laitteet - Rakennustuotteet 	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	<p>Johtamisjärjestelmän laatuminen ja käyttöönotto, järjestelmiä ovat:</p> <ul style="list-style-type: none"> -ISO 9001 Laatujohtamisjärjestelmä -ISO 14001 Ympäristöjohtamisjärjestelmä -ISO 45001 Työturvallisuusjohtamisjärjestelmä 	3750
CG Company Oy	Marianne Lehtikoinen	Helsinki	marianne@smart-mentoring.com	0504310908	www.smart-mentoring.com	<p>Autamme asiantuntijoita, konsultteja ja valmentajia kasvattamaan liiketoimintaansa premium (2000 - 20 000 € hintaisilla) verkkovalmennuksilla ilman maksettua mainontaa tai monimutkaisia myyntitunneleita. Autamme premium-verkkovalmennusten luomisessa, validoimisessa sekä yritystoiminnan skaalaamisessa.</p>	3750
Cimacuu	Ilpo Kokkonen	Kajaani	info@cimacuu.fi	0440122296	www.cimacuu.fi	<p>Tuotamme yrityksen perustamisen avuksi markkinointistrategiasuunnitelman ja toteutuksen. Jo toimiville yrityksille markkinointistrategian päivittäminen, yritysilmeen uudistaminen ja siihen liittyvät palvelut. Cimacuu on luotettava ja ammattitaitoinen markkinointi- ja mainostoimisto 30 vuoden kokemuksella.</p>	3750
e-Sollertis	Tiina Weisell	Kuopio	www.sollertis.fi	0447606009	tiina.weisell@sollertis.fi	<p>Sollertis on kotimainen ICT-palveluyritys. Toteutamme yritysten digitaalista markkinointia ja valmennamme yrittäjiä tekemään itse vaikuttavaa digimarkkinointia.</p> <p>Toteuttamaan yrittäjien unelmia verkossa - Digimarkkinointia ja IT-ratkaisuita suurella sydämellä.</p> <p>Myyntiä verkkosivulla -sparraus</p> <p>Verkkosivu on yrityksen saatavilla olevan tiedon kivijalka. Kuluttaja- tai yritysasiakas hakee tietoa verkosta, vertailee eri vaihtoehtoja ja hakee tiedosta tuen ostopäätökselleen.</p> <p>Myyntiä verkkosivulla -sparraus keskittyy antamaan näkökulman siihen, kuinka verkkosivuja kehitetään niin, jotta ne palvelevat asiakasta. Käytännönläheisessä sparrauksessa annamme käytännön kehitysehdotuksia verkkosivusi hakukone näkyvyyden, myynillisyyden sekä visuaalisen ilmeen kehittämiseksi – tavoitteena on juuri sinun asiakastasi palveleva kokonaisuus.</p> <p>Onnistuaksemme sparrauksessa teemme tarvittavan pohjatyon, eli tutustumme verkkosivusi ja toimialasi ennakkoon. Tämän jälkeen koostamme kehitysehdotukset, jotka käymme yhteisessä sparrauksessa läpi. Sparrauksessa saat vastauksen seuraaviin kysymyksiin:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kuinka verkkosivuni tukee asiakkaan ostopäätöstä? - Kuinka verkkosivustani saa myynnilisemmän? - Millaisia toimenpiteitä voisin tehdä, jotta verkkosivuni näkyy paremmin hakukoneissa? - Kuinka verkkosivuni visuaalinen ilme tukee kokonaisuutta, ja miten sitä voisi kehittää? <p>Sollertis on kotimainen ICT-palveluyritys. Toteutamme yritysten digitaalista markkinointia ja valmennamme yrittäjiä tekemään itse vaikuttavaa digimarkkinointia.</p> <p>Toteuttamaan yrittäjien unelmia verkossa - Digimarkkinointia ja IT-ratkaisuita suurella sydämellä.</p>	1875
e-Sollertis	Tiina Weisell	Kuopio	www.sollertis.fi	447606009	tiina.weisell@sollertis.fi	<p>Sollertis on kotimainen ICT-palveluyritys. Toteutamme yritysten digitaalista markkinointia ja valmennamme yrittäjiä tekemään itse vaikuttavaa digimarkkinointia.</p> <p>Toteuttamaan yrittäjien unelmia verkossa - Digimarkkinointia ja IT-ratkaisuita suurella sydämellä.</p> <p>Somestrategia kuntoon! -workshop</p> <p>Sosiaalinen media on tänä päivänä ilmiö, josta on tullut osa päivittäistä arkeamme. Harkituilla kohderyhmillä, tavoitteilla ja oikeilla sosiaalisen median kanavavalmiilla sekä -sisällillä on mahdollista saavuttaa näkyvyyttä ja poimia somen käyttäjiä myös potentiaaliset asiakkaat. Käytännönläheisessä Somestrategia kuntoon! -workshopissa pureudumme yrityksen somestrategiaan, eli vastaamme kysymyksiin: Sosiaalinen media - mitä, miksi ja miten? Workshopissa saat kattavan kokonaiskuvan siitä, kuinka toimit yrityksenä sosiaalisessa mediassa, ja mitä asioita siinä tulee ottaa huomioon. Lisäksi saat kehitysehdotuksemme yrityksen viestintään sosiaalisessa mediassa.</p> <p>Workshopissa pureudumme seuraavaan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Millaisia tavoitteita somessa kannattaa asettaa? - Miksi yritykseni tulisi olla somessa? - Missä somekanavissa yritykseni tulisi olla? - Kuinka määritän kohderyhmäni? - Mitä postata ja milloin - kuinka yritys viestii somessa? - Kuinka tavoitella potentiaalisia asiakkaita somessa? 	1875

e-Sollertis	Tiina Weisell	Kuopio	www.sollertis.fi	447606009	tiina.weisell@sollertis.fi	<p>Sollertis on kotimainen ICT-palveluyritys. Toteutamme yritysten digitaalista markkinointia ja valmennamme yrittäjiä tekemään itse vaikuttavaa digimarkkinointia.</p> <p>Toteuttamaan yrittäjien unelmia verkossa - Digimarkkinointia ja IT-ratkaisuita suurella sydämellä.</p> <p>Google-workshop: Google My Business-yritysprofili ja Google Ads-hakusanainointa Tule löydetyksi Googlest!</p> <p>Google-workshopissa luodaan ja hiotaan kuntoon yrityksesi maksuton Google My Business – yritysprofili, joka näkyy hakutuloksissa haettaessa yritystäsi tai yrityksesi kaltaisia toimijoita. Lisäksi workshopissa perehdytään Google Ads-hakusanainointaan. Google Ads-hakusanainointa tarkoittaa Googlen hakukoneessa esiintyvää maksullista mainontaa, joka esiintyy valittujen avainsanojen, eli Google-hakujen yhteydessä.</p> <p>Käytännönläheisessä workshopissa opit:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mikä on Google My Business -profili ja kuinka yrityksesi hyötyy siitä? - Minkä hintaista on hakusanainointa? - Millainen on sopiva mainosbudjetti? - Miten Google Ads-hakusanamarkeinointikampanja tehdään? - Millaiselle kohderyhmälle kannattaa markkinoida? - Kuinka valitset markkinointiin sopivat avainsanat? - Googlen Avainsanojen suunnittelijatyökalun käyttö 	1875
H3O Markkinointi Oy	Jimi Heikkinen	Oulu	jimi.heikkinen@tanssivatsudet.fi	0400957779	www.tanssivatsudet.fi	<p>Tanssivat Sudet on Kajaanissa vuonna 2014 perustettu Mainostoimisto. Sen erityisosaamista on digitaalisen markkinoinnin suunnittelu ja toteutus. Erityisesti videoviestinnän suunnittelu ja toteutus on suuressa roolissa asiakastöitä.</p> <p>Tanssivat Sudet toimii pääasiassa Kainuun ja Pohjois-Pohjanmaan alueella, mutta myös muualla Suomessa.</p>	3750
Hydda Oy	Charlotta Avellan	Hyrnsalmi	https://www.hyddaproductions.fi/	0503619667	charlotta@hyddaproductions.fi	<p>Digitaalisen markkinoinnin palvelut</p> <p>Autamme yrityksiä tavoittamaan oikean kohderyhmän digitaalisissa kanavissa ja rakentamaan digitaalisen markkinoinnin ja sisältöstrategian.</p> <p>Hydda Oy on moderni ja vastuullinen kumppani digitaaliseen markkinointiin. Kauttamme saat tilattua niin sisällöntuotantopalvelut, kuin sisällön jakelun metan ja googlen kanavissa. Hallinnoimme myös asiakkaidemme some-kanavia (fb, ig ja tiktok). Laajalla kumppaniverkostolla tuotamme isompiakin kokonaisuuksia.</p>	1875
Iida Soininen Consulting Oy	Iida Soininen	Helsinki	www.vapautasupervoimasi.fi	509114126	iida@vapautasupervoimasi.fi	<p>Autan yrittäjiä rakentamaan tuottavia verkkokursseja ja viemään osaamistaan verkkoon opettamalla modernia myyntiä ja markkinointia verkossa sekä tuloksellista sisältö- ja sähköpostimarkkinointia. Lisäksi opetan miten oma osaaminen tuoteistetaan ammattimaiseksi verkkokurssiksi ja kuinka sen kysyntää ja markkinointipotentiaalin voi testata.</p>	1875

Induco Oy	Sakari Oikarinen	Jyväskylä	www.induco.fi	469216060	sakari.oikarinen@induco.fi	Yrityskaupan Ensiaskleet Kun mietit yrityksesi myyntiä tai harkitset yrityksen ostamista on hyvä aloittaa kokonaisuuden kartoittamisella ja suunnitelmalla. Yrityskaupan Ensiaskleet-palvelun avulla saat kokonaisvaltaisen kuvan mahdollisuuksistasi sekä selkeän ohjeistuksen toteutuksen käynnistämiseksi. Palveluun on hyvä varata aikaa yksi työpäivä.	1875
Sakari Oikarinen on kokenut alan ammattilainen yli 20 vuoden ajalta niin Suomessa kuin ulkomaillaakin							
Induco Oy	Sakari Oikarinen	Jyväskylä	www.induco.fi	469216060	sakari.oikarinen@induco.fi	Pk-yritysten sukupolvenvaihdokset ja yritysjärjestelyt 20 vuoden kokemuksella suunnittelusta toteutukseen. Palvelu sisältää: 1. Järjestelyn tavoitteen määrittely ja siihen liittyvä konsultaatio 2. Neuvottelut ja sparraus osallisten kesken 3. Arvonmääritys sekä verotus- ja rahoitusratkaisut 4. Järjestelyn teknisen toteutuksen suunnitelma Sakari Oikarinen on omistajanvaihdosten alan pioneeri ja arvostettu ammattilainen niin Suomessa kuin Euroopassa	3750
InnoConnections	Markus Pitkänen	Kiiminki	www.innoconnections.com	405623855	markus@innoconnections.com	InnoConnections on vuonna 2005 perustettu kansainvälisiin yrityskontakteihin erikoistunut yritys. Järjestämme suomalaisille yrityksille tapaamia potentiaalistien asiakkaiden, yhteistyökumppanien, maahantuojien, jakelijoiden, jälleenmyyjien ja muiden potentiaalistien partnereiden kanssa Euroopan maissa. Yritystapaamisohjelman lopputuloksena asiakasyrityksen edustaja tekee yritystapaamiskokouksen. Laatiimme yritysvierailuohjelmaan kuuluu seuraavat toimenpiteet sekä raportti sisältäen: 1) Keräämme listan yrityksistä, jotka sopivat antamiinne hakukriteereihin (yhdessä täytetty export profile) 2) Yrityksenne ja tuotteenne/palvelunne/yhteistyökuvion esittelyn näille yrityksille ja päätöksentekijälle kohdemaan kielellä 3) Tapaamisten järjestäminen niiden yritysten kanssa, jotka ovat kiinnostuneita tuotteistanne, palveluistanne tai muusta ehdottamastanne yhteistyöstä Projektin tuloksena on raportti joka sisältää: Tapaamisaikataulun, tapaamisen osanottajan kattavat yhteystiedot (päättökentäjä yrityksessä), tapaamisyritysten profiilit ja mitä he ovat kertoneet mahdollisesta yhteistyöstä, "Prospect-lista": lyhyet profiilit ulkomaisista yrityksistä jotka olivat kiinnostuneita tapaamaan yrityksen edustajan mutta tapaamista ei onnistuttu	3750
Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com	Palvelumme kasvuyritykselle: • nykytila-analyysi • yrityksen tavoiteasetanta • kasun askelmerkkien määrittely • toimenpidesuunnitelma • toteutus yhdessä asiakkaan kanssa	3750
Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com	Kainuun Yrityskeskus Oy:stä yritys saa kaikki liiketoimintaan liittyvät kasvupalvelut - Kaikki helposti yhdestä paikasta! Yrityksen perustajalle: Palvelun sisältö: • yhtiön perustamisaikakirjat • rahoitusneuvonta ja -vaihtoehtojen kartoitus • rahoitusneuvotteluissa avustaminen (tarvittaessa) • hallinnon neuvonta ja toteutus yhteistyökumppaneiden avulla • taloushallinto/kirjanpito • laskutus • tietosuojat • yhtiön hallinto ja sähköinen viestintä • markkinoinnin neuvonta	1875
Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com	Kainuun Yrityskeskus Oy:stä yritys saa kaikki liiketoimintaan liittyvät kasvupalvelut - Kaikki helposti yhdestä paikasta! Palvelumme investointeihin: • hankkeeseen perehtyminen • kiinteistö ja/tai koneiden sekä kaluston hankinta • liiketoimintasuunnitelman kirjoitus • investointiaavustusten haku • rahoitusvaihtoehtojen kartoitus ja rahoitusneuvotteluiden käynti • projektin johto	3750
Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com	Kainuun Yrityskeskus Oy:stä yritys saa kaikki liiketoimintaan liittyvät kasvupalvelut - Kaikki helposti yhdestä paikasta! Palvelumme omistajanvaihdoksiin: • kirjallinen omistajanvaihdossuunnitelma • yhtiön arvonmääritys • verottajan ennakkopäätös • rahoitussuunnitelma ja avustaminen rahoituksen hakemisessa • omistajanvaihdoksen toteutus, kaupakirjat	3750

Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com	Kainuun Yrityskeskus Oy:stä yritys saa kaikki liiketoimintaan liittyvät kasvupalvelut - Kaikki helposti yhdestä paikasta! Palvelumme kasvuyritykselle: <ul style="list-style-type: none"> • nykytila-analyysi • yrityksen tavoiteasetanta • kasvun askelmerkkien määrittely • toimenpidesuunnitelma • toteutus yhdessä asiakkaan kanssa 	3750
Kajana Club oy	Anni Yli-Lonttinen	Kajaani	https://voimaavideo.fi/	0505926253	anni.yliiontinen@gmail.com	Autamme asiakasta myynnin ja markkinoinnin strategisessa kehittämisessä some-videoiden avulla. Konsultaatiossa tehdään yrityksen viestinnän uudistamista tukevia toimia, esimerkiksi asiakas ottaa haltuun uusia videomarkkinointitaitoja niin, että hän osaa jatkossa itse tehdä tehokasta markkinointia uudella tavalla. Palvelu voi sisältää osa-alueita seuraavista kokonaisuuksista: - videosisältöjen suunnittelu, -esiintymistaidot, -videon toteuttamistaidot. Kajana Club Oy vuonna 2014 perustettu sosiaalisen median markkinointiin erikoistunut yritys.	3750
Kasve oy	Elias Haapakorva	Kuopio	www.kasve.fi	+358 40 183 1214	elias.haapakorva@kasve.fi	Terveys- ja hyvinvointialan innovaatioiden liiketoimintapotentiaalin arviointi ja sparraus. Yhden päivän työpaja on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan.	1875
Kasve oy	Elias Haapakorva	Kuopio	www.kasve.fi	+358 40 183 1214	elias.haapakorva@kasve.fi	Strategiatyöpaja terveys- ja hyvinvointialan yrityksille. Yhden päivän työpaja on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan. Työpajan jälkeen asiakas saa räätälöidyn materiaalin käyttöönsä.	3750
Kasve oy	Elias Haapakorva	Kuopio	www.kasve.fi	+358 40 183 1214	elias.haapakorva@kasve.fi	Terveys- ja hyvinvointialan innovaatioiden alustava kaupallistamisstrategia -työpaja. Yhden päivän työpaja on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan. Työpajan jälkeen asiakas saa räätälöidyn materiaalin käyttöönsä.	3750
Kasve Oy	Jani Hopia	Kuopio	www.kasve.fi	0400 790074	jani.hopia@kasve.fi	Lääkintälaitteohjelmistojen elinkaaren hallinta Yhden päivän tehokoulutus, joka pureutuu seuraaviin osa-alueisiin: - IEC/EN 62304 -standardin yleiset vaatimukset - Yrityksen lääkitelaitteohjelmiston safety classification - Muut lääkitelaitteohjelmistoa koskevat standardit Koulutus on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan.	1875
Kasve Oy	Jani Hopia	Kuopio	www.kasve.fi	0400 790074	jani.hopia@kasve.fi	Lääkintälaitteohjelmistojen elinkaaren hallinta Yhden päivän tehotyöpaja, jossa pureudutaan lääkitelaittevalmistajan tuotteiden ja tuotekehityksen dokumentaatioon IEC/EN 62304 -standardin vaatimuksia vastaan. Asiakas saa työpajan jälkeen heille räätälöidyn raportin dokumentaation nykytilasta ja kehityskohteista. Työpaja on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan.	3750

Kasve Oy	Jani Hopia	Kuopio	www.kasve.fi	0400 790074	jani.hopia@kasve.fi	Lääkintälaitteasetus (MDR) työpaja Yhden päivän tehotyöpaja, jossa pureudutaan lääkitäälaitteasetuksen (MDR) mukanaan tuomiin muutoksiin ja vaatimuksiin lääkitäälaittevalmistajan näkökulmasta. Työpajassa käydään läpi MDR:n keskeiset vaatimusmuutokset lääkitäälaitteuokitteluun, toimijoihin sekä toimialaan liittyen. Työpajan jälkeen asiakas saa räätälöidyn materiaalin käyttöönsä. Työpaja on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan. Asiakaslähtöinen palvelun tuoteistamisprosessi kattaa seuraavat vaiheet: (1.) Asiakas- ja käyttäjämäärittäminen, (2.) Arvonmuodostus ja asiakastarpeet, (3.) Palveluidea, liiketoimintamalli ja arvolutaus, (3.) Palvelukokonaisuuden sisältö ja rakenne, (4.) Palveluprosessien laatu, (5.) Hinnoitteluperusteet, (6.) Markkinointiviestinnän sanoman sisältö sekä (7.) Suunnitelma markkinointi- ja myyntitoimenpiteistä. Yrityksen henkilöstö osallistetaan kehitysprosessiin. Palvelusuunnitteluun sovelletaan myös yhteiskehittämisen menetelmiä (asiakkaan tai verkostokumppaneiden osallistaminen). Palvelusuunnitteluun sisältyy perehdytys Lean-periaatteita noudattavasta jatkuvan parantamisen toimintamallista. Yrityksensullti Petri Heiskanen on toiminut palvelumarkkinointiin erikoistuneena asiantuntijajäyrittäjänä yli 20 vuoden ajan. Kokemus kattaa kehitystyötä sadoissa yrityksissä palvelujen, teollisuuden ja kaupan toimialoilla. Kasvuko Oy:n erikoistumisalueita ovat: -Palveluliiketoiminnan kehittäminen (strategia, prosessit, käytännön toiminta)	3750
Kasvuko Oy	Petri Heiskanen	Tampere	www.kasvuko.com	405710771	heiskanen@kasvuko.com	Kasve on erikoistunut uusien sähköisten tuotteiden tuoteistaminen ja palvelumuotoiluun. Suunnittelemme ja tuotamme myös uudelle tuotteelle tai -yrityksellesi brändin ja ohjeistamme sinua, miten parhaiten hyödynnät brändiäsi uuden tuotteen, - palvelun tai - yrityksen lanseerauksessa. Olemme tuottaneet useita verkkokauppoja, useille eri alustoille. Autamme sinua suunnittelemaan verkkokauppa strategian, valitsemaan parhaan verkkokauppa-alusta ja tuottamaan houkuttelevaa ja myyvää sisältöä verkkokauppaan. Olipa kyseessä verkkokauppa tai muu verkkopalvelu, autamme sinua myös hakukoneoptimoinnissa. Hakukoneoptimointi on välttämätöntä nykyisessä verkkoympäristössä ja sitä tulee päivittää koko yrityksen toiminnan ajan. Hakukoneet päivittävät algoritmiaan koko ajan. Me autamme sinun yritystäsi pysymään mukana tässä kehityksessä, olipa kyseessä sitten uusi tuote, - palvelu, - verkkokauppa tai yrityksen verkkosivusto.	3750
Kaswe Oy	Atte Haataja	Kajaani	www.kaswe.fi	0442918179	atte@kaswe.fi	Kasve on erikoistunut uusien sähköisten tuotteiden tuoteistaminen ja palvelumuotoiluun. Suunnittelemme ja tuotamme myös uudelle tuotteelle tai -yrityksellesi brändin ja ohjeistamme sinua, miten parhaiten hyödynnät brändiäsi uuden tuotteen, - palvelun tai - yrityksen lanseerauksessa. Olemme tuottaneet useita verkkokauppoja, useille eri alustoille. Autamme sinua suunnittelemaan verkkokauppa strategian, valitsemaan parhaan verkkokauppa-alusta ja tuottamaan houkuttelevaa ja myyvää sisältöä verkkokauppaan. Olipa kyseessä verkkokauppa tai muu verkkopalvelu, autamme sinua myös hakukoneoptimoinnissa. Hakukoneoptimointi on välttämätöntä nykyisessä verkkoympäristössä ja sitä tulee päivittää koko yrityksen toiminnan ajan. Hakukoneet päivittävät algoritmiaan koko ajan. Me autamme sinun yritystäsi pysymään mukana tässä kehityksessä, olipa kyseessä sitten uusi tuote, - palvelu, - verkkokauppa tai yrityksen verkkosivusto.	3750
Kaswe Oy	Atte Haataja	Kajaani	www.kaswe.fi	442918179	atte@kaswe.fi	Kasve on erikoistunut uusien sähköisten tuotteiden tuoteistaminen ja palvelumuotoiluun. Suunnittelemme ja tuotamme myös uudelle tuotteelle tai -yrityksellesi brändin ja ohjeistamme sinua, miten parhaiten hyödynnät brändiäsi uuden tuotteen, - palvelun tai - yrityksen lanseerauksessa. Olemme tuottaneet useita verkkokauppoja, useille eri alustoille. Autamme sinua suunnittelemaan verkkokauppa strategian, valitsemaan parhaan verkkokauppa-alusta ja tuottamaan houkuttelevaa ja myyvää sisältöä verkkokauppaan. Olipa kyseessä verkkokauppa tai muu verkkopalvelu, autamme sinua myös hakukoneoptimoinnissa. Hakukoneoptimointi on välttämätöntä nykyisessä verkkoympäristössä ja sitä tulee päivittää koko yrityksen toiminnan ajan. Hakukoneet päivittävät algoritmiaan koko ajan. Me autamme sinun yritystäsi pysymään mukana tässä kehityksessä, olipa kyseessä sitten uusi tuote, - palvelu, - verkkokauppa tai yrityksen verkkosivusto.	3750

Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222817	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Innovaatiot tuotteeksi –yrityspalveluseteli</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on jonkinlainen uusi innovaatio ja jotka tarvitsevat apua innovaation tuotteistamiseen.</p> <p>Tavoitteet: Konkretisoidaan innovaatio ja sen asiakashyödyt. Käydään läpi erilaiset vaihtoehdot ja määritellään toimet innovaatioiden kehittämiseksi ja tuotteistamiseksi. Tavoitteena saada innovaatiot jalostumaan menestyväksi kaupalliseksi liiketoiminnaksi. Tavoitteena on myös uusien innovaatioiden tuotteistamisen avulla uudistaa yrityksen toimintaa ja saada aikaan pysyvää muutosta yrityksen liiketoiminnassa.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - perehdytetään yritystä innovaatioiden tuotteistamiseen, hinnoitteluun jne. - perehdytetään yritystä innovaatioiden tuotteistamisen keinoista, laaditaan polku ja toimenpiteet, miten tähän päästään</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Osa tapaamisista voidaan hoitaa Skypen välityksellä. Palvelusta laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p>	3751
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222818	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Kansainväliset messut</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä on tarkoitus tukea yrityksiä, jotka ovat jo valinneet kohdealueen ja messut, jolle aikovat osallistua.</p> <p>Tavoite: Tavoitteena on saada lisätietoa kohdemarkkinasta ja yrityksen potentiaalisista asiakkaita. Tavoitteena on myös selvittää ja tunnistaa samoille messuille osallistuvat kilpailijat.</p> <p>Sisältö: Palveluseteli voi sisältää osan seuraavista toimenpiteistä yrityksen toimialan ja tarpeen mukaan. Toimenpiteistä valitaan ja muodostetaan 3 päivän laajuinen toimintasuunnitelma: - Toimialan merkittävien yritysten tunnistaminen. Yritykset voivat olla joko asiakkaita tai potentiaalisia yhteistyökumppaneita, jotka voisivat olla kiinnostuneita yhteistyöstä yrityksen kanssa (1-2 pv toimialasta riippuen) - Samoille messuille osallistuvien kilpailijoiden tunnistaminen. Tuloksena lyhyt raportti ja kilpailija-analyysi (1 pv). - Kohdealueen kulttuurillisten asioiden huomioon ottaminen ja neuvonta: kuinka ko. maassa myyntipisteellä tulee käyttäytyä ja kuinka messupisteellä kävijät tulee huomioida (1 pv). - Messupisteellä avustaminen ennen messuja ja messujen aikana (tulkkaus) (1-2 pv)</p> <p>Kohdealueet: Palvelua voidaan toteuttaa seuraaviin maihin (1 seteli/maa): Pohjoismaihin, Baltian maihin, Iso-Britanniaan, Saksaan, Espanjaan, Venäjälle. Matkakulut eivät kuulu palveluseteliin.</p> <p>Avaa ovet maailmalle; tee kasvusuunnitelma ja laadi strategia –yrityspalveluseteli</p>	
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222818	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä tuetaan yrityksiä, jotka haluavat saada ohjausta kasvustrategian laadinnassa ja toteutuksessa</p> <p>Tavoite: Saadaan kokonaisvaltainen käsitys oman yrityksen kehittämistarpeista, kasvun strategiasta sekä kasvun toteuttamisen keinoista. Saadaan käsitys oman toimialan ja yrityksen kriittisistä menestystekijöistä. Jalostetaan oman yrityksen kilpailuetuja.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - Yritykselle syntyy näkemys nykytilasta sekä kehittämistarpeista. Näiden pohjalta laaditaan kasvu- ja kehittämisuunnitelma. Työkaluna yritysanalyysi. - Toteutetaan laadittua suunnitelmaa, esim. laaditaan liiketoimintasuunnitelma konkreettisine toimenpidesuunnitelmineen. Yritys määrittelee konsultin avulla tarvittavat toimenpiteet, aikataulut, vastuut ja resurssit</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Osa tapaamisista voidaan hoitaa Skypen välityksellä.</p>	3750

Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222819	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Yrityksen arvonmääritys –yrityspalveluseteli</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on omistajanvaihdos ajankohtainen sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on omistajanvaihdokseen liittyen tarve saada selville yrityksen arvonmääritys sekä saada tietoa omistajanvaihdokseen liittyvistä laki-, vero- ja sopimusasioista.</p> <p>Tavoite: Tarkoitus on auttaa yritystä ymmärtämään, mitä juridisia asioita omistajanvaihdokseen liittyy ja kuinka ne tulisi hoitaa.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - laaditaan yrityksen arvonmääritys - laaditaan legal check-analysi, tarkastellaan mitä sopimuksia yritys tarvitsee omistajanvaihdokseen yhteydessä esim. yhteistyösopimus Rahoituksen suunnittelu ja hakeminen –yrityspalveluseteli</p>	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222820	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, jotka tarvitsevat apua kasvuun ja/tai kansainvälistymiseen liittyvään rahoituksen suunnitteluun ja rahoitusmahdollisuuksien kartoittamiseen sekä hakemiseen.</p> <p>Tavoite: Määritellään kasvuyrityksen pääomatarve, käyttöpääoma ja investoinnit. Suunnitellaan yrityksen rahoitus ja avustetaan rahoituksen hakemisessa.</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä yrityspalvelusetelillä tuetaan yritystä, jolla on tarve laajentaa toimintaa joko kansainvälisille tai kotimaisille markkinoille ja tarvitsee lisätietoa markkinoista.</p> <p>Tavoite: Tavoitteena on hankkia tietoa yrityksen markkinasegmentin keskeisistä toimijoista ja tuotevalikoimasta. Projektissa kehitetään markkina- ja asiakasymmärrystä kohdemaan markkinoihin liittyen. Palvelua toteutetaan mm. mm. Pohjoismaihin, Baltian maihin, Iso-Britanniaan, Saksaan, Espanjaan, Venäjälle. Markkinasegmentin voi tehdä myös kotimaassa.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - sovitaan kohdemaan markkina- ja asiakasymmärryksen kartoituksen sisällöstä, tavoitteista ja aikatauluksesta. Alkusuunnittelussa on mukana vientiasiantuntijamme. Alkutapaaminen toteutetaan Skypen välityksellä. - selvitetään markkinamahdollisuudet kohdemaassa - kartoitetaan markkinasegmentin keskeiset toimijat</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Selvityksestä laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p>	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222821	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Lakiasiat kuntoon –yrityspalveluseteli</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on tarve saada tietoa yrityksen kasvuun liittyvistä lakiasioista ja saada neuvontaa sopimusasioissa.</p> <p>Tavoite: Tarkoitus on auttaa yritystä ymmärtämään, mitä juridisia asioita kasvavan ja/tai kansainvälistyvän yrityksen toimintaan liittyy ja kuinka ne tulisi hoitaa.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - laaditaan legal check-analysi, tarkastellaan mitä sopimuksia yritys tarvitsee (esim. myyntisopimus, yhteistyösopimus, edustusopimus, salassapitosopimus) - laaditaan toimenpideohjelma yrityksen juridisten asioiden kuntoon saattamiseksi</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä) ja se toteutetaan asiantuntijan ja yrityksen yhteistyönä. Osa tapaamisista voidaan hoitaa Skypen välityksellä. Konsultoinnista laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p>	3750

Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222823	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Kilpailija-analyysi valitulla kohdemarkkinalla</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, jotka ovat aloittamassa kansainvälistä kauppaa tai jotka haluavat laajentaa myyntiä uudelle markkina-alueelle.</p> <p>Tavoite: Auttaa yrityksiä ymmärtämään markkina-alueita paremmin ja saada tietoa suurimmista kilpailijoista ja heidän tuotteistaan ja saada ymmärrystä omasta asemasta kilpailijoihin nähden uudella markkina-alueella.</p> <p>Sisältö: Palveluseteli sisältää seuraavia toimenpiteitä • Tällä hetkellä markkinoilla toimivien yritysten analyysi – markkinaosuus, tuotteet ja palvelut, hintarakenne ja muut yrityselle merkittävät kilpailun osatekijät. • Konsultin suositukset kilpailuseman parantamiseksi.</p> <p>Kohdealue: Palvelua voidaan toteuttaa kotimaan lisäksi seuraaviin maihin (1 seteli/maa): Pohjoismaihin, Baltian maihin, Iso-Britanniaan, Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on jonkinlainen uusi tuote tai palvelu, jonka kaupallistamiseen yritys tarvitsee apua.</p> <p>Tavoite: Konkretisoidaan uusi tuote/palvelu. Kehitetään yrityksen uuden tuotteen/palvelun kaupallistamista mm. hinnoittelua ja jakelutien valintaa. Ohjataan suunniteltujen markkinatoimenpiteiden kustannustehokkaaseen toteutukseen. Laaditaan laskelmat uuteen tuote/palvelukonseptiin. Palvelun tavoitteena on uudistaa yrityksen liiketoimintaa uuden tuotteen/palvelun myynnin edellytyksiä ja myyntivalmiuksia kehittämällä. Uuden tuotteen kaupallistamiseen vaatimusten ymmärtämisellä pystytään jatkossa kehittämään yrityselle pysyvää muutosta liiketoimintaan.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - analysoidaan tärkeimmät kilpailijat - kehitetään uuden tuotteen markkinointistrategia (kuinka, mistä jne.) - laaditaan uuden tuotteen markkinoinnin toimenpideohjelma ja budjetointi - laaditaan investointisuunnitelma ja laskelmat uudelle tuotteelle/palvelulle</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Konsultoinnista laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 € ,josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p>	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222824	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Kartoita yhteistyökumppanit ja asiakkaat -yrityspalveluseteli</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on kansainvälistymissuunnitelmia ja tarve löytää yhteistyökumppaneita/asiakkaita/maahantuoja tms. kohdealueelta. Yrityksellä on jo hieman käsitystä kohdemarkkinasta, esim. markkinaselvitys on jo tehty. Yhteistyökumppaneita voidaan hakea myös kotimaasta.</p> <p>Tavoite: Tarkoituu on tunnistaa potentiaalisimmat yhteistyökumppanit kohdemaassa sekä saada tieto potentiaalisten yhteistyökumppaneiden valmistusolosuhteista ja alustavasta kiinnostuksesta aloittaa yhteistyö yrityksen kanssa. Yhteistyökumppaneiden/asiakkaiden kartoittamisella pyritään uudistamaan yrityksen liiketoimintaa ja luomaan pysyvää muutosta yrityksen markkina-alueeseen ja myyntiin. Palvelua toteutetaan Suomen lisäksi mm. Pohjoismaihin, Baltian maihin, Iso-Britanniaan, Saksaan, Espanjaan, Venäjälle.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - Sovitaan yhteistyökumppaneiden kartoituksen sisällöstä, tavoitteista ja aikataulusta. Alkusuunnittelussa on mukana vientiasiantuntijamme. Alkutapaaminen toteutetaan Skypen välityksellä. - Kontaktoidaan potentiaaliset asiakkaat tai yhteistyökumppanit kohdemaassa (esim. 5-10 kpl), selvitetään niiden kiinnostus ja valmistusolosuhteista yhteistyöhön yrityksen kanssa</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Selvityksestä laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p>	3750
Kostet Oy	Tomi Kostet	Kajaani	tomi@kostet.fi	0440490900	www.kostet.fi	<p>Brändi paketti!</p> <p>Sinun yrityksellesi suunniteltu brändin suunnittelu aloituspaketti. Konsultoinnin aikana käydään läpi yrityksen tarpeet ja tehdään suunnitelma yritysbrändistä. Konsultointi sisältää vähintään yhden aloitustapaamisen. Tapaamisen aikana selvitetään asiakaskohtaiset kehittämisen tarpeet ja löydetään ratkaisut niiden hoitoon.</p> <p>Kostet Oy on enemmän kuin perinteinen mainostoimisto. Jokaisen yrityksen brändin viilauksen tarpeet ovat yksilölliset. Sovitaan tapaaminen ja tehdään juuri sinun yrityksesi näköinen suunnitelma.</p>	3750
Kouta Media Oy	Marko Tervonen	Kajaani	www.koutamedia.fi	+358 409606992	marko@koutamedia.fi	<p>Markkinointistrategia</p> <p>Markkinointistrategiassa määritetään operaatiot, aikataulut ja mediavalinnat, joilla yrityksen asettamiin tavoitteisiin (liikevaihto, tunnettuus, markkinaosuus ym.) halutaan päästä. Markkinointistrategian avulla panostukset kohdistetaan oikein, toimenpiteet ovat tehokkaita ja tavoitteiden toteutumista voidaan seurata. Näin operatiivinen tekeminen on suunniteltua sekä tavoitteellista.</p> <p>Markkinointistrategian suunnittelu käynnistetään tapaamisella, jossa yrityksen edustajat sekä Kouta ammattilaiset käyvät läpi yrityksen toimintaa, markkinan kilpailutilannetta sekä tavoitteita tulevaisuuteen. Ammattimaisesti suunniteltu markkinointistrategia on kasvua tai kansainvälistymistä haavealle yritykselle erittäin hyödyllinen työväline, joka auttaa kasvutavoitteiden saavuttamisessa.</p> <p>Kouta on Kajaani, Helsingissä ja Oulussa toimiva markkinointitoimisto, erityisaloitamme ovat brändisuunnittelu sekä digitaalinen markkinointi.</p>	3750

Kouta Media Oy	Marko Tervonen	Kajaani	www.koutamedia.fi	+358 409606992	marko@koutamedia.fi	Brändikonseptointi Yrityksen brändikonseptointi käsittää peruselementit, joilla asiakaslupauksenne saadaan viestitettyä kohderyhmillenne ymmärrettävästi ja kiinnostavasti. Konseptointi sisältää yrityksen taustan, asiakaskohderyhmien ja kilpailutujen kartoituksen, pääviestien kiteyttämisen sekä viestin tekstillisen ja kuvallisen esitystavan. Ammattimaisesti suunniteltu brändikonsepti luo pohjan yhteneväiselle ja ammattimaiselle markkinoinnille - auttaa näin oleellisesti yritystä kasvussa ja/tai kansainvälistymisessä. Kouta on Kajaanissa, Helsingissä ja Oulussa toimiva markkinoitintoimisto, erityisaloinamme ovat brändisuunnittelu sekä digitaalinen markkinointi.	3750
Krow Digital Oy	Mika Puurula	Kajaani	mika@krow.fi	0505235051	www.krow.fi	Digitaalinen tuotteistus ja palvelumuotoilu yritykselle Digitaalinen tuotteistus keskitetty luomaan tuotteellesi / palvelullesi kaikita osiltaan mielletty, määritetty ja vakioidun kokonaisuuden, joka erottuu kilpailijistaan ja joka asiakkaillasi on helppo ostaa. Tuotteistaminen tehdään aina asiakaslähtöisesti - pohdimme asiakkaasi silmin, millainen tuotteen / palvelun tulisi olla, jotta se olisi mahdollisimman houkutteleva ostaa. Sekä yritykselle järkevä ja tehokas tuottaa. Digitaalissa palvelumuotoilussa luomme suunnitelman siitä, miten tuote / palvelu kannattaa digitaalisessa ympäristössä toteuttaa ja esittää, jotta se palvelee parhaalla tavalla sekä asiakastasi että liiketoimintaasi. Palvelumuotoilun keskiössä on asiakasyymmärrys. Asiakkaan keihin hyppäämällä selvittämme, millaisia tarpeita hänellä on ja millainen tapa ratkaista tarpeet tuo asiakkaalle eniten arvoa. Tällä tavoin luomme asiakkaillesi mielletty, kokonaisvaltaisen palvelukokemuksen, madallamme ostamisen kynnystä ja lisäämme tuotteiden / palveluiden myyntiä. Digitaalinen palvelumuotoilu tuo sinulle ratkaisut tuotteen / palvelun näkyvyyteen, esilletuontiin sekä ostettavuuden parantamiseen. Tuotteistuksen ja palvelumuotoilun painotus määritetään aina yrityskohtaisesti, parhaimman lopputuloksen saavuttamiseksi. Digitaalinen tuotteistus ja palvelumuotoilu yritykselle sisältää: - Workshopin, jossa käymme läpi tuotteesi / palvelusi ja niiden nykytilanteen. Perhedymme liiketoimintaasi, asiakaskohderyhmiäsi, liiketoiminnan Yrityksestä brändiksi - uskoitavuutta, tuotettavuutta ja erottuvuutta	3750
Krow Digital Oy	Mika Puurula	Kajaani	mika@krow.fi	0505235051	www.krow.fi	Yritysilme ja brändi sekoitetaan usein keskenään vaikka kyseessä on kaksi täysin eri asiaa. Brändi tarkoittaa kiteytettynä ihmisen tunnetta yrityksestä. Mieliä kuvaa, kokemuksia, suosituksia, tarinoita, joita hänellä yrityksestä on. Hyvällä brändillä on merkittävä lisäarvo yrityksen menestykseen. Vahva brändi luo kyyntä ja antaa mahdollisuudet myydä muita korkeammalla hinnalla. Brändiä rakennetaan pitkäjänteisesti jokapäiväisessä toiminnassa. Haluttua brändimieliä asiakkaisa vahvistetaan brändisuunnittelun keinoin. Brändiviestin tulee lähteä yrityksen sisimmistä: visioista, unelmista, tavoitteista sekä siitä, miksi yritys tekee tätä liiketoimintaa. Brändisuunnittelun ensimmäisessä vaiheessa keskitytään juuri tämän ydinviestin löytämiseen ja kiteyttämiseen - uniikilla ja mielenkiintoisella tavalla. Seuraavassa vaiheessa suunnitellaan brändin visuaalinen ilme, joka tukee tätä pääviestiä. Kolmannessa vaiheessa suunnitellaan brändin esilletuonti asiakkaalle, henkilöstölle sekä muille sidosryhmille. Yrityksestä Brändiksi sisältää:	3750
KTPS Consulting	Kimi Sipponen	Kuopio	kimi.sipponen@hotmail.com	0504006315		KTPS Consulting tarjoaa kasvusta kiinnostuneille yrityksille apua liiketoiminnan kehittämiseen. Palvelupaketti sopii yrityksille, jotka haluavat kirkastaa tulevaisuuden tavoitteita ja kehittää omaa strategiatyötä käytännönlähtöisesti. Kahden päivän aikana tarkastelemme yrityksen nykytilannetta ja rakennamme kehitysuunnitelman kohti tulevaisuuden tavoitteita.	1875
Kuhmon Media- ja Metsäpalvelu Kyllönen Ky	Timo Kyllönen	Kuhmo	timo.kyllonen@kipinamedia.fi	0409112128	www.kipinamedia.fi	Yrityksemme rakentaa asiakkaalle näyttävät ja persoonalliset verkkosivut tai verkkokaupan. Palvelun sisältö ja laajuus sovitaa tapauskohtaisesti, mutta palveluvaihtoehtomme kuuluu täydellinen sisällöntuotanto (teksti, kuvat, videot), graafinen suunnittelu, yritysilmmeen luominen/päivittäminen, domainin varaus ja ylläpito sekä sivuston/kaupan päivitys.	3750
Lavango Oy	Jukka Taskinen	Oulu	www.lavango.fi	040 545 6932	jukka.taskinen@lavango.fi	Idean tai tuotteen tuotteistaminen Idea, tuote tai palvelu tuotteistetaan asiakaslähtöisesti. Projektissa määritetään tuotteen kohdeasiakassegmentit, tuotteen tuoma lisäarvo sekä potentiaaliset jakelukanavat. Näiden pohjalta luodaan markkinoitint strategia sekä ydinviestit. Tavoitteena on tehdä tuote tai palvelu mahdollisimman houkuttelevaksi, erottautuvaksi sekä helposti ostettavaksi. 1. Tavoite Tuote tai palvelu työstetään helposti markkinoitavaksi, myytäväksi ja ostettavaksi. Tuotteen lisäarvo ja tärkeimmät myyntiargumentit dokumentoidaan. 2. Toteutus Projektin toteutetaan Lavangon vetämänä yhteistyössä asiakkaan henkilöstön kanssa. Aloitus workshopissa käydään läpi tuotteen nykytilanne, jonka pohjalta Lavango työstää yhdessä sovitut parannukset ja materiaalit. Toisessa workshopissa käydään läpi tuotteistamisdokumentit sekä sovitaa jatkotoimista. 3. Tulokset Tuotteistamisessa määritellään ja dokumentoidaan seuraavat asiat: - Tuotteen asiakassegmenttien määrittäminen - Tuotteen tuoma lisäarvo eri asiakassegmenteille - Palvelun asiakaspolun määrittäminen - Jakelukanavien kartoitus	3750

Lavango Oy	Jukka Taskinen	Oulu	www.lavango.fi	040 545 6932	jukka.taskinen@lavango.fi	<p>Viennin aloittamista suunnittelevan yrityksen käynnistyspaketti. Projektissa käydään läpi yrityksen potentiaalisimmat vientituotteet, niiden lisäarvo kohdemarkkinoiden asiakkaille. Yrityksen strategia ja resurssi suunnitelmat päivitetään viennin vaatimusten mukaisiksi.</p> <p>Tavoite</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Analysoidaan yrityksen nykytila 2. Kartoitetaan potentiaaliset vientituotteet ja niiden vientipotentiaali 3. Päivitetään yrityksen visio, missio ja strategia sekä liiketoimintasuunnitelma huomioiden vientimarkkinat <p>Toteutus</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Yrityksen avainhenkilöiden haastattelut ja analyysi: asiakkaat, palvelut/tuote, markkinointi, myynti, jakelukanavat, talous, henkilöstö, tuotanto, verkostot, kilpailijat 2. Workshop ja ideapajat: nykyinen myynnin rakenne ja visio tulevasta, vientimarkkinoiden kartoittaminen, valinta ja jatkoselvitykset 3. Vientipotentiaalin selvittäminen: selvitetään valitun tuotteen ja markkinan potentiaali ja kartoitetaan mahdolliset asiakkaat 4. Päivitetään yrityksen visio, missio ja strategia vastaamaan viennin käynnistämistä 5. Raportti toimenpiteistä: laaditaan raportti toteutetuista toimenpiteistä asiakkaalle <p>Tulokset</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Laaditaan yrityksen nykytilan analyysi ja tunnistetaan kehitystoimenpiteet 2. Selvitetään potentiaalisimmat vientituotteet ja kohdemarkkinat sekä niiden mahdollisuudet 	3750
Luova Arvotoimisto Trust Oy	Eeva Niinimäki	Tampere	eeva.niinimaki@trust.fi	405826298	www.trust.fi	<p>Luova arvotoimisto Trust on brändien kasvattamiseen erikoistunut strateginen markkinointitoimisto. Meidän työtämme on auttaa sinua tekemään arvokkaampaa liiketoimintaa – olipa arvo taloudellista, mielikuvallista tai vastuullisuutta eri muodoissaan. Autamme sinua näyttämään tuotteesi tai palvelusi arvon asiakkaillesi ja kertomaan sen niin, että tuntuu (ja näkyy ja kuuluu).</p> <p>Tiännekartoituksen jälkeen autamme sinua sosiaalisen median, viestinnän tai markkinoinnin suunnittelussa - mitä tehdä, missä ja milloin. Vaihtoehtoisesti voit valita yrityksesi visuaalisen ilmeen päivittämisen.</p>	3750
Luova toimisto Visual Friday Oy	Mari Mansikkamäki	Jyväskylä	myynti@visualfriday.fi	0400919763	visualfriday.fi	<p>Olemme Visual Friday, luova brändi- ja mainostoimisto Jyväskylän Brooklynistä. Luomme aitoja yritysbrändejä, jotka erottuvat ja synnyttävät luottamusta oikeiden yritysten ja oikeiden ihmisten välille. Tarjolla olevat yrityspalvelusetelipaketit á 3000€ alv.0%.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Brändi-ilme Huolellisesti suunniteltu brändi-ilme tukee yrityksen liiketoimintaa ja sen tavoitteita. 2. Brändiviestintä Brändiviestinnän suunnittelussa kiteytetään ja tarjonnastetaan yrityksen tärkeimmät viestit sekä suunnitellaan yrityksen personaana kuvastava viestinnän tyyli. Luotu viestinnän tyyli toimii pohjana kaikelle viestinnälle jatkossa. 3. Brändivalokuvaus laadukkaat kuvat pysäyttävät ja ovat yksi yrityksen markkinoinnin ja brändiviestinnän tärkeimmistä elementeistä. <p>Tarkemmat pakettien kuvaukset: https://www.dropbox.com/s/p2j60bjydf2ri/Yrityspalveluseteli_Visual_Friday_Kajaani_2022.pdf?dl=0</p>	3750
MaiMedia	Heidi Majdahl	Helsinki	heidi.majdahl@maimedia.fi	0445981644	www.maimedia.fi	<p>Graafinen suunnittelu ja valokuvaus. Mainos- ja markkinointimateriaalien tuottaminen, julkaisujen taitto ja visuaaliset ilmeet. Ystävällinen ja asiakaslähtöinen palvelu.</p>	3750
Mainos 21 Oy	Mikko Ohtonen	Kajaani	mikko@mainos21.fi	440721733	www.mainos21.fi	<p>Tuotteesi/palvelusi sanoma kuuluviini! Tarjoamme yrityksellesi apua yli 20 vuoden kokemuksella. Tällä kahden päivän konsultoinnilla (etänä tai kasvotusten) autamme sinua tuomaan tuotetta tai palvelua paremmin ihmisten tietoisuuteen. Kehitä tuotteen/palvelun brändiäsi entistä paremmaksi ammattilaisen sparaamana. Valmennus käsittää kokonaisuudessaan 14h valmennusta. Valmennus räätälöidään aina asiakaskohtaisesti. Autamme sinua määrittämään brändilupausten, arvoit, merkitykset sekä visuaalisen esiintymisen kriteerit.</p>	1875
Mainos 21 Oy	Mikko Ohtonen	Kajaani	mikko@mainos21.fi	0440721733	www.mainos21.fi	<p>Brändi joka huomataan! Tarjoamme palvelumuoiloita yli 20 vuoden kokemuksella. Tällä neljän päivän konsultoinnilla (etänä tai kasvotusten) autamme sinua kehittämään liiketoimintaasi. Autamme yritystäsi tuoteistamaan palvelut paremmin sekä autamme yritystäsi terävöittämään myös visuaalista viestintää. Annamme yritykselle myös työkaluja parempaan verkko- ja sosiaalisen median näkyvyyteen.</p>	3750

MainosLähde Oy	Sammy Hyryläinen	Kajaani	www.mainoslahde.fi	044-020 5250	sammy@mainoslahde.fi	<p>Palvelun ja liiketoiminnan kehittäminen</p> <p>Paketti sisältää tarvittavat toimenpiteet liiketoiminnan kehittämiseen. Liiketoiminnan kehittämisen takana on yrityksen arkeen sitovat käytännöt ja vahvuudet, jotka tulisi peilata myös käytäntöön ja markkinoitiin. Kaikki alkaa siitä, että haluamme tutustua ensin toimintaan ja tavoitteisiin, joiden pohjalta luomme ja kehitämme toimintaan sekä markkinoitiin ratkaisumalleja.</p> <p>MainosLähde Oy on toiminut yli 15 vuotta ja pyrkinyt toimimaan aitona markkinoinnin kumppanina asiakkailleen. Tärkeintä työssämme on ollut löytää jokaiselle asiakkaalle juuri ne ratkaisut, jotka palvelevat parhaiten heidän tarpeitaan ja tulevaisuuden visioitaan.</p> <p>Lisätietoa: https://mainoslahde.fi/markkinoiti/ 3750 €</p>	3750
MainosLähde Oy	Sammy Hyryläinen	Kajaani	www.mainoslahde.fi	044-020 5250	sammy@mainoslahde.fi	<p>Brändi uudistus - Peruspaketti</p> <p>Brändi on se mielikuva, joka ihmiselle herää yrityksestä tai tuotteesta. Brändi on myös lupauksen antamista ja niiden lunastamista. Tuotteen ja palvelun laatu, vahvuudet, yrityksen arvot ja omaleimaisuus sekä muut sisäiset tekijät muokkaavat brändiä jatkuvasti. Brändästyömme sisältää mm. logon, yritysilmmeen sekä tarvittavan graafisen ohjeistamisen toteutukset.</p> <p>MainosLähde Oy on toiminut yli 15 vuotta ja pyrkinyt toimimaan aitona markkinoinnin kumppanina asiakkailleen. Tärkeintä työssämme on ollut löytää jokaiselle asiakkaalle juuri ne ratkaisut, jotka palvelevat parhaiten heidän tarpeitaan ja tulevaisuuden visioitaan.</p> <p>Lisätietoa: https://mainoslahde.fi/markkinoiti/</p>	1875
MainosLähde Oy	Sammy Hyryläinen	Kajaani	www.mainoslahde.fi	044-020 5250	sammy@mainoslahde.fi	<p>Brändi uudistus - Laaja paketti</p> <p>Brändi on se mielikuva, joka ihmiselle herää yrityksestä tai tuotteesta. Brändi on myös lupauksen antamista ja niiden lunastamista. Tuotteen ja palvelun laatu, vahvuudet, yrityksen arvot ja omaleimaisuus sekä muut sisäiset tekijät muokkaavat brändiä jatkuvasti. Brändästyömme sisältää mm. logon, yritysilmmeen, sparrauksen sekä laajan graafisen ohjeistamisen toteutukset.</p>	3750
MainosLähde Oy	Sammy Hyryläinen	Kajaani	www.mainoslahde.fi	044-020 5250	sammy@mainoslahde.fi	<p>Digitaalinen tuoteistus</p> <p>Otamme kopin yrityksesi nykytilanteesta, vahvuuksista ja kohderyhmistäsi. Paneudumme digitaalisen markkinoinnin kehitystyöhön, jolla markkinoitintsi saadaan järjestyksellään toteutettua käytäntöön ja rutiineiksi. Asiantuntijamme pitävät huolta myös teknisistä ratkaisuista sekä jatkossa valittujen ratkaisujen toimituksista.</p> <p>MainosLähde Oy on toiminut yli 15 vuotta ja pyrkinyt toimimaan aitona markkinoinnin kumppanina asiakkailleen. Tärkeintä työssämme on ollut löytää jokaiselle asiakkaalle juuri ne ratkaisut, jotka palvelevat parhaiten heidän tarpeitaan ja tulevaisuuden visioitaan.</p> <p>Lisätietoa: https://mainoslahde.fi/verkkopalvelut/ 3750 €</p>	3750
Mainostoimisto B2B Oy	Samppa Homanen	Paltamo	www.mainosb2b.fi	505699177	samppa@mainosb2b.fi	<p>B2B Marketing Boost.</p> <p>Mainostoimisto B2B toteuttaa näyttäviä mainonnan ratkaisuja suunnittelusta tuotantoon, niin pienille, kuin suuremmillekin yrityksille.</p> <p>Olemassa olevien kasvu tai laajentamista suunnittelevien yritysten on hyvä ennen laajennusta pysähtyä tarkistelemaan nykytilannetta asiantuntijan ammattitaitoa hyväksikäyttäen.</p>	1875
Mainostoimisto B2B Oy	Samppa Homanen	Paltamo	www.mainosb2b.fi	505699177	samppa@mainosb2b.fi	<p>B2B Marketing Boost.</p> <p>Mainostoimisto B2B toteuttaa näyttäviä mainonnan ratkaisuja suunnittelusta tuotantoon, niin pienille, kuin suuremmillekin yrityksille.</p> <p>Olemassa olevien kasvu tai laajentamista suunnittelevien yritysten on hyvä ennen laajennusta pysähtyä tarkistelemaan nykytilannetta asiantuntijan ammattitaitoa hyväksikäyttäen.</p> <p>B2B marketing boost on konsultointipalvelu, jossa tutkitaan olemassa oleva tilanne, tehostetaan toteutuneiden tulosten pohjalta brändiä sekä konseptoidaan tehokas ja näytävä markkinoitintekonaisuus, millä yritystoiminnan laajentaminen ja kasvattaminen oman alueen ulkopuolelle ja kansainvälisille markkinoille on näyttävää, tehokasta ja tuottavaa.</p>	3750
Marketing Musketeers Oy	Miikka Linna	Nurmijärvi	www.sisaltomiikka.fi	0409618890	miikka@sisaltomiikka.fi	<p>Tarjoamme seuraavat palvelut pienille ja keski suurille yrityksille:</p> <ul style="list-style-type: none"> - yritysilmmeen luominen tai uudistaminen - sisällöntuotanto (teksti, kuvat, videot) - graafinen suunnittelu - markkinoitinviestinnän suunnittelu - digitaalinen markkinointi - web kehitys <p>Hyvin suunniteltu ja toteutettu bränditys tekee kaikesta markkinoinnista tehokkaampaa ja yhtenäisempää, joka on usein edellytys yrityksen kasvuille. Me autamme yritystäsi rakentamaan ne peruselementit, joilla asiakaslupausta ja yrityksenne identiteettiä saadaan viestitettyä kohderyhmillesi ymmärrettävästi ja kiinnostavasti.</p>	3750
Materock Oy	Petri Matero	Helsinki	petri@materock.fi	0443737376	www.materock.fi	<p>Materock tarjoaa sekä kotimaisen että kansainvälisen liiketoiminnan, markkinoinnin, myynnin ja tuoteistamisen konsultointia toimialariippumattomasti. Pääkonsulttina toimii Petri Matero, jolla on yli 20 vuoden laaja-alainen kokemus markkinoinnin ja liiketoiminnan kehittämisen alalta.</p>	3750

Mattila International Oy	Pekka J. Mattila	Veikkola	pekka@pekkamattila.com	0442818601	https://www.pekkamattila.com/	<p>Kasvuun tähtävä Miljoonayritys-palvelu, jossa pyritään nostamaan yrityksiä miljoonan euron liikevaihdon rajapyykin yli.</p> <p>Tässä Miljoonayritys-palvelussa:</p> <ol style="list-style-type: none"> Kartoitetaan yrityksen nykytila ja katsotaan mahdollisuudet kasvuun kotimaassa tai kansainvälistymisen kautta Kartoitetaan miten uusia tuotteita tulisi kehittää ja käyttää palvelumuotoilua sekä brändin kehitystä tukemaan kasvu Tehdään toimintasuunnitelma Miljoonayritykseksi siirtymiseen 	1875
MEOM Oy	Vesa Laakkonen	Jyväskylä	www.meom.fi	0401458394	vesa@meom.fi	<p>Rakennamme ja kasvatamme digitaalisia tuotteita designin, teknologian ja markkinoinnin avulla. Lisää osoitteessa www.meom.fi</p>	3750
Monetor Oy	Heli Lehmusvuori	Kajaani	www.monetor.fi	407425845	heli.lehmusvuori@monetor.fi	<p>Yrityksen muutostilanteisiin liittyvien rahoitus- ja investointihakemusten tekeminen.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tulos-, tase- ja kassavirtojen mallinnus <p>Soveltuu yrityksille, jotka hakevat hakevat uutta rahoitusta joko rahoituslaitoksilta tai sijoittajilta.</p> <p>Olemme auktorisoitu Taloushallintoliiton tiltoimistoja. Tämä tarkoittaa, että toimistomme osaaminen, järjestelmät ja toimintamallit on tarkastettu. Taloushallintoliitto valvoo, että tiltoimistosta löytyy alan tiukimman seulan eli KLT-tutkinnon suorittaneita ammattilaisia. Palvelemme asiakkaitamme kahdeksasta asiantuntijasta koostuvan tiimin voimin.</p>	1875
Monetor Oy	Jarmo Heikkinen	Kajaani	www.monetor.fi	505543441	jarmo.heikkinen@monetor.fi	<p>Kasvuun ja muutokseen liittyvä talousennustaminen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tulosenusteet - Tase-ennusteet - Kassaennusteet <p>Olemme auktorisoitu Taloushallintoliiton tiltoimistoja. Tämä tarkoittaa, että toimistomme osaaminen, järjestelmät ja toimintamallit on tarkastettu. Taloushallintoliitto valvoo, että tiltoimistosta löytyy alan tiukimman seulan eli KLT-tutkinnon suorittaneita ammattilaisia. Palvelemme asiakkaitamme kahdeksasta asiantuntijasta koostuvan tiimin voimin.</p>	3750
Monetor Oy	Jarmo Heikkinen	Kajaani	www.monetor.fi	505543441	jarmo.heikkinen@monetor.fi	<p>Yrityksen arvonmääritys pk-yrityksille</p> <p>3-5 vuoden taloudellisten ennusteiden (tuloslaskelma, tase, kassavirtalaskelma) pohjalta tehty yrityksen arvonmääritys eri menetelmillä pk-yrityksille.</p> <p>Olemme auktorisoitu Taloushallintoliiton tiltoimistoja. Tämä tarkoittaa, että toimistomme osaaminen, järjestelmät ja toimintamallit on tarkastettu. Taloushallintoliitto valvoo, että tiltoimistosta löytyy alan tiukimman seulan eli KLT-tutkinnon suorittaneita ammattilaisia. Palvelemme asiakkaitamme kahdeksasta asiantuntijasta koostuvan tiimin voimin.</p>	3750
MOST Digital Oy	Olli Ainasvuori	Helsinki	www.mostdigital.fi	407186632	olli.ainasvuori@mostdigital.fi	<p>MOST Digital on täyden palvelun digitalisaatiokumppani automaation ja toiminnan tehostamisessa. Palvelumme toimivat tekoälyllä, jota tukevat edistyneet ohjelmistorobottivälineet. Robotiikan edistämiseksi palveluihimme kuuluu myös prosessianalyysi, jolla tunnistamme ja analysoimme asiakkaan tehtävät, jotka soveltuvat parhaiten robotisoitavaksi. Lopputuotoksena asiakkaalle syntyy kattava ja systemaattisesti analysoitu prosessikohtainen analyysi tehtävien soveltuvuudesta robotisoitavaksi. MOST Digital on toteuttanut jo yli 200 ohjelmistorobotiikkarakaisua laajasti eri toimialueille. Yrityksessä on yli 30 robotiikkitehtävää ja yrityksen ainoana liike-toiminta-alueena on robotiikka- ja keinöälyratkaisut. Palvelun tuottajana olemme saaneet erityistä kiitosta nopeasta, kustannustehokkaasta ja ketterästä toimintatavasta, jossa asiakastarve on keskiössä.</p>	3750

NetPartner Oy	Mentilä Matti	Kajaani	www.netpartner.fi	044-2311812	matti.mentila@netpartner.fi	<p>Omistajanvaihdoksen toteutuksen suunnittelu, sisältäen yrityksen arvonmääritykset, eri rahoituslähteiden selvittelyn, rahoituksiin tarvittavien vakuuksien esiselvittelyn, tarvittaessa rahoitusneuvotteluissa mukana olon, rahoituksen hakemisen ja sekä näihin liittyvien liiketoimintasuunnitelmien ja tulos/tase- ja kassavirtaennusteiden tekemisen.</p> <p>Asiakkaalle tehdään alussa maksuton palvelukartoitus ja sen perusteella asiakas saa juuri hänen tarpeisiinsa räätälöidyn palvelun.</p> <p>Lisätiedot osaamisesta ja referenseistä www.netpartner.fi</p>	3750
NetPartner Oy	Mentilä Matti	Kajaani	www.netpartner.fi	044-2311812	matti.mentila@netpartner.fi	<p>Kasvuun liittyvät rahoitus- ja investointisuunnitelmat/hakemukset.</p> <p>Palvelu sisältää mm. rahoituslähteiden selvittämisen ja rahoitusrakenteen määrittelyn, tarvittaessa rahoitusneuvotteluissa mukana olon, kasvuunneuvottelun kirjaamiseen muotoon laatimisen (liiketoimintasuunnitelma tai vastaava) sekä kasvuhankkeen johtamisen konsultointiin.</p> <p>Asiakkaalle tehdään alussa maksuton palvelukartoitus ja sen perusteella asiakas saa juuri hänen tarpeisiinsa räätälöidyn palvelun.</p> <p>Lisätiedot osaamisesta ja referenseistä www.netpartner.fi</p>	3750
Nikris Oy	Juha Keski-Filppula	Sipoo	https://www.nikris.fi	403 509 584	juha@nikris.fi	<p>Yrityksen arvonmääritys ja tilinpäätösanalyysi nopeasti ja tehokkaasti!</p> <p>Yritysanalyysimme perustuu Yritystutkimus ry:n malliin ja suosituksiin ja tarjoaa siten hyvän pohjan keskustelulle esimerkiksi rahoittajien tai yrityksestä kiinnostuneiden ostajaehdokkaiden kanssa.</p> <p>Yritysanalyysimme koostuu seuraavista osa-alueista:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5 vuoden toteutuneet tilinpäätöstiedot (tuloslaskelma, tase, kassavirtalaskelma) - Tilinpäätöksiin tehtävät tarvittavat oikaisut - 5 vuoden toteutuneet oikaistut tilinpäätöstiedot (tuloslaskelma, tase, kassavirta) - 5 vuoden taloudellinen ennuste (tuloslaskelma, tase, kassavirtalaskelma) - Arvonmääritys yleisimmillä menetelmillä <p>Yritysanalyysi luo hyvän kuvan yrityksen nykytilasta ja antaa näkymän sen taloudelliseen kehitykseen tulevaisuudessa.</p> <p>Yritysanalyysia voidaan käyttää esimerkiksi seuraavissa tilanteissa apuna:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityskauppatilanteet (osto, myynti) - Sukupolvenvaihdokset - Yrityssuunnittelu - Rahoitussuunnittelu - Rahoitusneuvottelut <p>Yritysanalyysin tekeminen on nopea ja kevyt prosessi:</p> <p>Toimeksannon saatua lähettämme tietopyynnön, jossa pyydetään tiedot tilinpäätöksiin tehtävistä oikaisusta (yleensä kirjanpitäjä osaa vastata näihin suoralta kädeltä) ja ennusteeseen liittyvistä asioista (jos ennustetta ei ole aiemmin laadittu, niin yleensä toimitusjohtajalta saadaan tarvittavat tiedot noin 15min keskustelussa). Valmis analyysi käydään läpi yhdessä joko kasvokkain tai etänä.</p>	1875
Osuuskunta A. Vipunen	Jukka Berg	Oulu	www.avipunen.fi	405597040	jukka.berg@avipunen.fi	<p>Osuuskunta A. Vipunen on voittoa tavoittelematon yksityinen yhteisö, joka tuottaa innovaatiotoimintaa tukevia palveluita keksijöille ja yrityksille. Osuuskunnan tarkoituksena on vahvistaa aktiivista keksijätoimintaa ja sitä kautta synnyttää uutta liiketoimintaa keksintöjen pohjalta.</p> <p>Tässä palvelussa laadimme keksinnölle patenttihakemuksen joko suomeksi tai englanniksi. Ennen hakemuksen laatimista teemme keksinnölle kattavan uutuustutkimuksen ja tarkistamme yrityksen IPR-strategian. Huolehdimme myös hakemuksen jättämisestä patenttinviranomaiselle. Tämä palvelukokonaisuus kattaa työmäärältään keski-suuren patenttihakemuksen laatimisen. Kohteena oleva keksintö oletetaan olevan riittävän kattavasti dokumentoitu yrityksen toimesta. Palvelukokonaisuuden läpikäymiseksi kehoitamme ottamaan meihin yhteyttä ennen setelihakemuksen jättämistä, jotta voimme varmistaa palvelun kohdennuksen ja riittävyyden yrityksen tarpeisiin.</p>	3750

Osuuskunta A. Vipunen	Jukka Berg	Oulu	www.avipunen.fi	405597040	jukka.berg@avipunen.fi	<p>Tehopaketti startup-yrityksen strategiatyöhön</p> <p>Tässä palvelukokonaisuudessa keskitymme keksintölähtöisen yrityksen IPR-, tuoteistus- ja kaupallistamisstrategiaan. Ensimmäisenä työvaiheena on yrityksen IPR-strategian tarkistaminen. Yrityksen immateriaalioikeudet ja uusien ideoiden suojattavuus arvioidaan kokonaisuutena, jotta voidaan muodostaa näkemys niiden merkityksestä liiketoiminnalle. Tuoteistustoimenpiteet kohdistetaan tuotekonseptin hiomiseen sekä tuotantosuunnitelmien ja kustannusrakenteen arvioimiseen. Kaupallistamissuunnittelu kattaa neuvontaa liittyen brändäykseen, go to market -suunnitelmaan ja jakelukanavastrategiaan. Analysointityön perusteella keskitymme tarvittaessa jonkin osa-alueen uudelleensuunnitteluun asiakasyrityksen kanssa sovittavalla tavalla. Tarjottavan työn yksityiskohdat työpakettiin tulee sopia etukäteen. Palvelukokonaisuuden varmentamiseksi kehoitamme ottamaan meihin yhteyttä ennen setelihakemuksen jättämistä, jolloin voimme varmistaa palvelun kohdennuksen ja riittävyyden yrityksen tarpeisiin.</p> <p>Osuuskunta A. Vipunen on voittoa tavoittelematon yksityinen yhteisö, joka tuottaa keksintötoimintaa tukevia palveluita keksijöille ja yrityksille. Osuuskunnan tarkoituksena on vahvistaa aktiivista, paikallista keksintötoimintaa ja sitä kautta synnyttää uutta liiketoimintaa keksintöjen pohjalta.</p>	3750
Osuuskunta A. Vipunen	Jukka Berg	Oulu	www.avipunen.fi	405597040	jukka.berg@avipunen.fi	<p>Peruspaketti startup-yrityksen tuotekonseptointiin</p> <p>Tässä palvelukokonaisuudessa keskitymme tuotekonseptin hiomiseen ja mahdolliseen verifointiin esimerkiksi tuottamalla siitä proof of concept -tasoinen suunnittelun varmennuksen. Osana työtä arvioidaan myös tuoteidean kaupallista potentiaalia kohdemarkkinoiden, jakelukanavan ja brändäyksen näkökulmasta. Työn tuloksena yrityksellä on paremmat valmiudet tuotteistaa ja kaupallistaa tuote. Tarjottavan työn yksityiskohdat työpakettiin tulee sopia etukäteen. Palvelukokonaisuuden varmentamiseksi kehoitamme ottamaan meihin yhteyttä ennen setelihakemuksen jättämistä, jolloin voimme varmistaa palvelun kohdennuksen ja riittävyyden yrityksen tarpeisiin.</p> <p>Osuuskunta A. Vipunen on voittoa tavoittelematon yksityinen yhteisö, joka tuottaa keksintötoimintaa tukevia palveluita keksijöille ja yrityksille. Osuuskunnan tarkoituksena on vahvistaa aktiivista, paikallista keksintötoimintaa ja sitä kautta synnyttää uutta liiketoimintaa keksintöjen pohjalta.</p>	1875
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Mikko Pesonen	Kempele	www.obn.fi	+358440321297	mikko.pesonen@obn.fi	<p>Consultation: Technology and expert-based business development</p> <p>This service focuses on analysing and developing below-mentioned business areas. OBN have implemented over 80 projects via Business Finland (Tekes), ELY-centre, and universities (e.g. Innovation voucher projects, Product track projects, Tuli and Tutli-projects). In addition, we have concluded 100+ similar projects e.g. for Nokia Bridge-program. Some examples of the service are technology-based product-, service- and business ideas (e.g. IoT, software, health technology and environment technology), expert-knowledge-based product-, service- and business ideas (e.g. environment, renewable energy, health, exercise and wellness services and university and research-based ideas. Also for students, training and research staff.</p> <p>Some service implementation possibilities are e.g. innovation and commercialization analysis, guidance on the use of public services (e.g. university innovation units), getting innovation finance (e.g. Business Finland Innovation voucher), make concrete roadmap and action plan on customer's business development and to analyse customer (or team) competences and resources.</p> <p>To study implementation possibilities we will review and analyse customer materials. To explore improvement opportunities, we can also contact other experts to find the best solutions for going further, arrange workshops with customer and make a concrete roadmap on how to proceed.</p> <p>Service deliverables and benefits are improving customer's know-how and business knowledge, improving customer's business skills. The target is not only to consult the customer but to further develop and lead towards mature business and a concrete document for customers for developing the idea further.</p>	3750

Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Pekka Kantola	Kempele	www.obn.fi	+35844777585	pekka.kantola@obn.fi	<p>Konsultaatio: Innovaatio tuottamaan</p> <p>Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella innovaation kaupallistamisen mahdollisuudet järjestelmällisen, kohta-kohdalta-mallin mukaisesti. Käydään läpi innovaation keskeiset elementit, aineettoman omaisuuden suojattavuusmahdollisuudet, kaupallistamisen liiketoimintamallit, potentiaaliset asiakkuudet ja jakelukanavat, tuotantoon tarvittavat organisaation kyvykkyydet ja kapasiteetti, skaalautuvuus, jne. Tavoitteena on laatia analyysi innovaation kaupallistamisen mahdollisuuksista sekä karkean tason toimintasuunnitelma, jonka avulla voidaan tarvittaessa hakea jatkotukea esim. ELY-keskuksen tarjoamista Yritysten kehittämisspalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai BusinessFinlandin rahoitusmahdollisuuksia; myös tästä asiantuntijalla on käytännön kokemusta, miten asiakasta autetaan laatimaan onnistunut rahoitushakemus erityisesti liitteiden osalta. Asiantuntijalla on vahva, omakohtainen tausta tuotekehityksestä ja innovaatioiden kaupallistamisesta sekä koulutuksen että käytännön kautta. Alkukartoituksessa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta. Konkreettisenä tuotoksena asiakas saa kirjallisen analyysin ja karkean tason toimintasuunnitelman jatkotoimenpiteitä varten.</p> <p>Konsultaatio: Innovaatio tuottamaan</p> <p>Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella innovaation kaupallistamisen mahdollisuudet järjestelmällisen, kohta-kohdalta-mallin mukaisesti. Käydään läpi innovaation keskeiset elementit, aineettoman omaisuuden suojattavuusmahdollisuudet, kaupallistamisen liiketoimintamallit, potentiaaliset asiakkuudet ja jakelukanavat, tuotantoon tarvittavat organisaation kyvykkyydet ja kapasiteetti, skaalautuvuus, jne. Tavoitteena on laatia analyysi innovaation kaupallistamisen mahdollisuuksista sekä karkean tason toimintasuunnitelma, jonka avulla voidaan tarvittaessa hakea jatkotukea esim. ELY-keskuksen tarjoamista Yritysten kehittämisspalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai</p>	3750
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Pekka Kantola	Kempele	www.obn.fi	+35844777585	pekka.kantola@obn.fi	<p>Analyyysi: Kilpailukykyisen liiketoimintastrategian päivitys</p> <p>Käydään yhdessä läpi yrityksen historia, ajankohtainen tilanne ja tulevaisuuden näkymät. Analysoidaan yritystoiminnan kipupisteitä ja mahdollisuuksia ja haetaan kilpailukykytekoja, jotka voidaan saavuttaa ja joiden kautta yritys voi menestyä tulevaisuudessa. Asiantuntija tulee yrittäjän avuksi miettimään näitä menestystekijöitä ja tämä liiketoimintasuunnitelman päivitys työstetään yhdessä strategisella otteella. Asiantuntijalla on vahva tausta yritystoiminnasta usealta eri toimialalta. Puhelimitse tai tapaamisessa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta.</p>	1875
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Pekka Kantola	Kempele	www.obn.fi	+35844777585	pekka.kantola@obn.fi	<p>Konsultaatio: kasvua kansainvälistymisestä</p> <p>Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella yrityksen edellytykset kansainvälistymiseen järjestelmällisen, kohta-kohdalta-mallin mukaisesti. Käydään läpi liiketoimintamalli, tuotteet/palvelut, organisaation kyvykkyydet, kapasiteetti tuottaa tuotteita/palveluita, skaalautuvuus, jne. Tavoitteena on laatia analyysi nykytilasta kansainvälistymisen näkökulmasta sekä karkean tason kehittämissuunnitelma, jonka avulla voidaan tarvittaessa hakea jatkotukea esim. ELY-keskuksen tarjoamista Yritysten kehittämisspalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai BusinessFinlandin rahoitusmahdollisuuksia kansainvälistymiseen; myös tästä asiantuntijalla on käytännön kokemusta, miten asiakasta autetaan laatimaan onnistunut rahoitushakemus erityisesti liitteiden osalta. Asiantuntijalla on vahva, omakohtainen tausta kansainvälisestä liiketoiminnasta sekä koulutuksen että käytännön kautta. Alkukartoituksessa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta. Konkreettisenä tuotoksena asiakas saa kirjallisen tilanneanalyysin ja karkean tason kasvusuunnitelman.</p>	3750
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Petri Luukkonen	Kempele	www.obn.fi	+358 40030052	petri.luukkonen@obn.fi	<p>Konsultaatio: Onnistunut omistajanvaihdos</p> <p>Suunnitelmallisesti, hyvissä ajoin aloitettu sukupolvenvaihdosprosessi on onnistuneen operaation tae; olipa kysymyksessä sukupolvenvaihdos tai yrityskauppa. Paras tilanne on, kun vaihdos voidaan suunnitella ja toteuttaa vaiheittain, rauhallisella aikataululla. Toimintamalli sovitetaan kunkin yrityksen omaan tilanteeseen ja haetaan liiketoiminnan, verotuksen ja yrittäjän kannalta optimaalinen toimintatapa ja polku onnistuneen vaihdokseen. Siten lopputuloksena selkeä näkemys, aikataulu ja toimenpidesuunnitelma omistajanvaihdokseen. Asiantuntijalla on vahva yrityskehittämisen tausta vastaavista prosesseista. Puhelimitse tai tapaamisessa voidaan aluksi keskustella sitoumuksetta tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta.</p>	3750
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Petri Luukkonen	Kempele	www.obn.fi	+358 40030053	petri.luukkonen@obn.fi	<p>Konsultaatio: Matkailubustia kansainvälisistä asiakkaista</p> <p>Tavoitteena on kehittää yrityksen matkailutoimintaa 12-24 kk kehittämissuunnitelma, jolla kansainvälisen matkailutoiminnan asiakkuudet määritellään, räätälöidään yrityksen tarjontaa asiakaskunnalle sopivaksi ja työstetään yrityksen markkinointia ja näkyvyyttä siten, että kohderyhmä tavoitetaan mahdollisimman hyvin. Asiantuntijalla on vahva, omakohtainen tausta matkailuliiketoiminnasta. Puhelimitse tai tapaamisessa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta. Palveluntuottaja on ollut tuottamassa myös vastaavaa palvelua useissa matkailuun liittyvissä hankeissa Pohjois-Suomen alueella.</p>	3750

Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Petri Luukkonen	Kempele	www.obn.fi	+358 400300554	petri.luukkonen@obn.fi	Konsultaatio: Helputusta työvoimapulaan Haetaan ratkaisua yrityksen työvoimapulaan räätälöidysti. Henkilöitä haetaan esim. pääkaupunkiseudulta ja työpaikkaa tarjotaan henkilöille, joiden ammatillinen tausta on sopiva ja jotka ovat Kainuusta lähtöisin. Aktiiviteettia	3750
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Taito Kurvinen	Kempele	www.obn.fi	+358 40 5286 734	taito.kurvinen@obn.fi	Konsultointi: laadusta kilpailukykyä Konsultointi keskittyy auttamaan asiasta tuotteeseen tai palveluun liittyvien vaatimustenmukaisuusvaatimusten, erityisesti laatuun liittyvien vaatimusten, tunnistamisessa (esim. eri ISO-standardien ja direktiivien vaatimukset) sekä miten ja millä dokumentaatiolla asiakas pystyy todentamaan vaatimuksiin vastaamisen. Palvelu soveltuu erityisesti toimitusketjussa alihankkijana toimivalle PK-yritykselle. Konsultaatiossa tehdään gap-analyysi tuotteen/palvelun ja siihen liittyvien prosessien vaatimustenmukaisuuden toteutumisesta valittuja kriteerejä vasten (esim. ISO 9001 tai muu). Samoin määritellään puuttuvat toiminnot tai dokumentit/hälyt. Lopuksi laaditaan suunnitelma, jonka avulla asiakas saavuttaa vaatimustenmukaisuuden jopa sertifiointivalmiuteen asti. Palveluntuottajalla on referensseinä	3751
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Taito Kurvinen	Kempele	www.obn.fi	+358 40 5286 735	taito.kurvinen@obn.fi	Palvelu keskittyy auttamaan asiasta tuotteeseen tai palveluun liittyvien vaatimustenmukaisuusvaatimusten (esim. eri ISO-standardien ja direktiivien vaatimukset) ymmärtämisessä. Autamme tunnistamaan vaatimukset sekä suunnittelemaan, miten ja millä dokumentaatiolla asiakas pystyy todentamaan vaatimuksiin vastaamisen. Palvelu Kenelle myyt ja mitä?	1875
Paju Consulting Oy	Jenni Rissanen	Kuopio	www.pajuconsulting.fi	400910300	jenni.rissanen@pajuconsulting.fi	Käytännön läheisessä päivän palvelumuotoilutyöpajassa määritellään palvelumuotoilun menetelmiä käyttäen: - ostajapersoonat: ketä asiakkaasi ovat, millaisia tarpeita heillä on? Yritys saa käyttöönsä pakan Kuka-kortteja https://pajuconsulting.fi/kortit/	1875
Paju Consulting Oy	Jenni Rissanen	Kuopio	www.pajuconsulting.fi	400910301	jenni.rissanen@pajuconsulting.fi	Käytännön läheisessä päivän palvelumuotoiluvaiennuksessa saat perusteet palvelumuotoilusta: - ymmärrät, mitä palvelumuotoilu tarkoittaa - ymmärrät, miten palvelumuotoilua hyödynnetään - saat ideoita palvelumuotoilun hyödyntämiseen omissa liiketoiminnassa - valmennuksen aikana kokeillaan palvelumuotoilun työkaluja, joita yritys voi käyttää myöhemmin itsenäisesti. Valmennuksen jälkeen yritys saa käyttöönsä Pajun palvelumuotoilutyökalut muokattavassa muodossa (Power Point) sekä pakan Kuka-kortteja https://pajuconsulting.fi/kortit/ kaipaako vauhtia tuotteesi tai palvelusi kehittämiseen?	1875
Palvelumuotoilu Palo Oy	Sari Komulainen	Oulu	www.palvelumuotoilupalo.fi	0504801638	sari@palvelumuotoilupalo.fi	Palon suunnittelemissa ja fasilitoimassa työpajassa yrityksesi saa käyttöönsä palvelumuotoilijamme asiantuntemuksen tuotteen tai palvelun kehittämisen tueksi. Tässä organisaatiollesi räätälöidystä pajassa voimme keskittyä haasteisiin, jotka liittyvät esimerkiksi toimintatapoihin, asiakkaiden saavutettavuuteen tai testaukseen ja	1875
Palvelumuotoilu Palo Oy	Sari Komulainen	Oulu	www.palvelumuotoilupalo.fi	0504801639	sari@palvelumuotoilupalo.fi	Palvelumuotoilun ABC - työkalupakki organisaatiollesi palveluiden kehittämiseen	1875
Palvelumuotoilu Palo Oy	Sari Komulainen	Oulu	www.palvelumuotoilupalo.fi	0504801638	sari@palvelumuotoilupalo.fi	Palvelumuotoilun ABC -koulutuspäivä antaa organisaatiollesi hyvän peruspaketin, jonka avulla voitte lähteä liikkeelle asiakaslähtöisessä palveluiden muotoilussa. Työpajamaisesti toteutettavassa koulutuksessa käydään läpi palvelumuotoilun perusasiat - mitä palvelumuotoilu oikeastaan tarkoittaa ja miten palveluiden muotoilua tehdään. Svennyttään palvelupolkuun -työpaja organisaatiollesi Palon Svennyttään palvelupolkuun -työpajassa saatte tietoa palvelupolkujen tekemisestä ja pääsette itse kokeilemaan palvelupolun mallintamista asiantuntijan opastuksella. Työpajapäivä sisältää kouluttavia osuuksia, mutta pääpaino on käytännön tekemisessä. Työskentelyä varten voitte organisaatiossanne valita 1-2 palvelua, tai niiden osia, joihin haluatte keskittyä ja kuvata polun avulla. Palvelupolusta onkin sitten hyvä jatkaa palveluiden ja asiakaskokemuksen kehittämistä! Huom. Palvelupolku on yksi asiakaslähtöisen kehittämisen keskeisimmistä työkaluista. Palvelupolun mallintaminen auttaa hahmottamaan palvelun sen käyttäjän näkökulmasta ja sen työstämisellä saadaan arvokkaita oivalluksia siitä, miten asiakas kokee palvelun ja miten palvelua kannattaisi kehittää, jotta se vastaa paremmin asiakkaiden tarpeisiin.	1875
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	----- Palvelumuotoilu Palo Oy on palvelumuotoilun erikoistunut toimisto, josta löytyy monialainen tiimi palvelumuotoilun asiantuntijoita. Palvelumuotoilijoitamme yhdistää vahva palo ja into tehdä parempia palveluita yhdessä palveluntuottajien kanssa. Erityisenä vahvuutenamme on ihmisten ymmärtäminen jalkautumalla arkeen ja havainnoimalla palvelukokemuksia kokonaisvaltaisesti. Asiakasymmärryksen lisäksi voimme auttaa niin palveluiden ja prosessien suunnittelussa ja konseptoinnissa kuin kokeiluissa ja pilotoinneissakin. Tämän lisäksi meillä on vahvaa osaamista digitaalisten käyttökokemusten suunnittelusta. Brändi kuntoon!	3750

Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	<p>Tuote ja palvelu näkyväksi!</p> <p>Yritys myy palveluita ja tuotteita. Jos tuote tahi palvelu ei käy kaupaksi, voi ongelmia olla joko tuotteen olemuksessa tai usein jopa siinä, ettei siitä osata viestiä kyllin yksinkertaisesti tahi mielenkiintoisesti ulospäin. Tarjoamme monikymmenvuotisen kokemuksemme erilaisten palvelumuotoiluprojektien ja tuotekehitysprosessien saralta yrityksen käyttöön. Ulkopuolisen asiantuntijan käyttäminen aukaisee usein aivan uusia näkökantoja asiakasyrityksen oman myyntiartikkelin myynti- ja markkinointiyöhön. Palvelumuotoilija näkee tuotteen kaupalliset mahdollisuuden hieman eri kantimilla, kuin mihiin tuotantoprosessin huippuunsa hionut yrittäjä.</p> <p>Nejlan (4) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeuseisesti todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitoitetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan.</p> <p>Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidosti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilu- ja muotoilubusinessestä yli 30 vuoden ajalta. Asiakkuudet ovat pienistä, yhden hengen yrityksistä pörssiyrityksiin. Meidän asiakasyrityksille ja -yhteisöille yhteistä on kiinnostus design-pohjaiseen markkinointiyöhön, olipa tuo työ palvelun, fyysisen tuotteen tahi yritysilmmeen suunnittelu</p>	3750
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	<p>Brändi kuntoon!</p> <p>Yritysviestinnän perusalikka on yritysilmee joka viestii ulospäin yrityksen olemassaolosta ja tekemisistä sekä palveluista. Logon lisäksi myös taiteen suunniteltu palvelulupaus (esim. slogan) ja toki myös visuaalinen esitystapa sekä tapa puhutella (tone of voice) ovat omaiaan parantamaan yrityksen tunnettua. Suunnitelmallisesti rakennettu brändi sisältää yrityksen arvot, tavoitteet ja suoranaisesti perustelelee ulkopuolisille yrityksen olemassaolon. Yritysbändin kirkastaminen antaa hyvät pohjat varsinaiselle myynti- ja markkinointiyöille niin koti-Suomessa kuin ulkomaanmarkkinoilla.</p> <p>Kahden (2) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeuseisesti todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitoitetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan.</p>	1875
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	<p>Tuote ja palvelu näkyväksi!</p> <p>Yritys myy palveluita ja tuotteita. Jos tuote tahi palvelu ei käy kaupaksi, voi ongelmia olla joko tuotteen olemuksessa tai usein jopa siinä, ettei siitä osata viestiä kyllin yksinkertaisesti tahi mielenkiintoisesti ulospäin. Tarjoamme monikymmenvuotisen kokemuksemme erilaisten palvelumuotoiluprojektien ja tuotekehitysprosessien saralta yrityksen käyttöön. Ulkopuolisen asiantuntijan käyttäminen aukaisee usein aivan uusia näkökantoja asiakasyrityksen oman myyntiartikkelin myynti- ja markkinointiyöhön. Palvelumuotoilija näkee tuotteen kaupalliset mahdollisuuden hieman eri kantimilla, kuin mihiin tuotantoprosessin huippuunsa hionut yrittäjä.</p> <p>Kahden (2) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeuseisesti todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitoitetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan.</p> <p>Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidosti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilu- ja muotoilubusinessestä yli 30 vuoden ajalta. Asiakkuudet ovat pienistä, yhden hengen yrityksistä pörssiyrityksiin. Meidän asiakasyrityksille ja -yhteisöille yhteistä on kiinnostus design-pohjaiseen markkinointiyöhön, olipa tuo työ palvelun, fyysisen tuotteen tahi yritysilmmeen suunnittelu.</p>	1875
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	<p>Brändi kuntoon!</p> <p>Yritysbändin kirkastaminen, joka viestii ulospäin yrityksen olemassaolosta, tekemisistä, palveluista ja arvoista. Yrityksen visuaalisen ulkoasun päivittäminen ajan hetkeen.</p> <p>Perhe Sirviö Osakeyhtiö on yrittäjävetoinen asiantuntijayritys, jolla on kokemusta mainos- ja muotoilu- ja muotoilubusinessestä yli 30 vuoden ajalta. Yritys soori täydellisesti yritysilmeeen visuaaliseen kehittämiseen.</p> <p>Käyttöön ja kansainvälistymiseen liittyvä investointi ja sijoittamistyö laskelmat sekä investointi- ja rahoituksen suunnittelu</p>	3750
ProAgria Itä-Suomi ry/ MKN yrityspalvelut	Taina Leinonen	Kajaani	http://kainuu.maajakottitalousnaiset.fi/palvelut/mkn-yrityspalvelut	438272314	taina.leinonen@maajakottitalousnaiset.fi	<p>Laskemme yritykselle investoinnin vaikutukset kannattavuuteen sekä maksuvalmiuteen.</p> <p>Laadimme yritykselle mm. rahoitusta haettaessa tarvittavat asiakirjat ja laskelmat, kuten liiketoimintasuunnitelman sekä tulos- ja tase-ennusteet sekä rahoituslaskelman.</p> <p>Laadimme rahoittajalle (pankki, Finvera) lausunnon rahoitettavasta investointihankkeesta ja yrityksen kannattavuudesta.</p>	3750
ProAgria Itä-Suomi ry/ MKN yrityspalvelut	Taina Leinonen	Kajaani	http://kainuu.maajakottitalousnaiset.fi/palvelut/mkn-yrityspalvelut	438272314	taina.leinonen@maajakottitalousnaiset.fi	<p>Liiketoiminnan nykytila-analyyssi kasvua ja kansainvälistymistä hakeville yrityksille.</p> <p>Liiketoiminnan nykytilan analyysissa tuotamme yrittäjälle tietoa liiketoiminnan nykytilasta.</p> <p>Nykytila-analyysin pohjalta laadimme yritykselle kehittämisuunnitelman.</p> <p>Nykytila-analyysissa käymme läpi mm. yrityksen tuotteet/palvelut, asiakaskohderyhmät, henkilöstön, jakelukanavat, kilpailijat, verkostot, myynnin ja markkinoinnin, sekä yrityksen talouden tilanteen.</p> <p>Yritysasiantuntijollamme on vahva kokemus yritysten liiketoiminnan kehittämistä usealta eri toimialalta. Yritysasiantuntijoina toimivat KTM Anu Meriläinen sekä Soili Hypén.</p>	3750
Pulse247 Oy	Pekka Juntunen	Kajaani	pekka@mycashflow.fi	0207419171	www.mycashflow.fi	<p>Pulse247 Oy on kotimainen verkkokaupankäyntiin erikoistunut ohjelmistoyritys, joka toimii Kajaanissa, Oulussa, Kuopiossa ja Turussa. Yritys on perustettu vuonna 2008 ja yrityksen palveluksessa toimii 35 henkilöä.</p> <p>Tehtävämme on auttaa asiakkaitamme myymään enemmän verkossa, ja helpottaa verkkokaupankäyntiä. Yrityksen päätuote on MyCashflow-verkkokaupappalvelu, jota tuhannet yritykset käyttävät verkkoliiketoimintansa pyrittämiseen.</p> <p>MyCashflow on helpokäyttöinen ja täysin ylläpidetty verkkokaupappalvelu. Kehittämämme ja ylläpitämämme verkkokauppa-alusta soveltuu niin kotimaiseen kuin kansainväliseen verkkokaupankäyntiin. Teemme myös asiakaskohtaisia verkkokauppatoteutuksia sekä verkkoliiketoiminnan konsultointiprojekteja.</p>	3750
Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy	Kirsi Mikkola	Rovaniemi	www.liiketoiminta.info	405 551 019	kirsi.mikkola@liiketoiminta.info	<p>LIIKETOIMINNAN ANALYYSI JA DIGITAALISEN KAUPANKÄYNNIN kokonaisvaltainen KEHITTÄMISSUUNNITELMA, 3 päivää</p> <p>Yritykselle laaditaan kokonaisvaltainen nykytila-analyysi prosesseista, toiminnosta, resursseista, kasvu- ja kannattavuuslaskemista. Tietojen pohjalta rakennetaan pohja digitaalisen kaupankäynnin käynnistämiseksi. Kaupankäynnin projekti voi olla oman verkkokaupan perustaminen, digitaalisen markkinoinnin käynnistäminen, jakelukanava- tai myyjien/agenttien kartoittaminen markkina-alueena koti-/tai kansainvälinen markkina. Kehittämisuunnitelma pitää sisällään kaiken kehittämistoimintoihin, yhteistyökumppanuuksiin ja verkostoon liittyvät toiminnot ja toimii myös mahdollisen rahoitushakemuksen projektisuunnitelmana</p>	1875

Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy	Kirsi Mikkola	Rovaniemi	www.liiketoiminta.info	405 551 019	kirsi.mikkola@liiketoiminta.info	<p>ASIAKKAAN OSTOPOLKU JA ONLINE KAUPPA, 3 PÄIVÄN KOKONAISUUS TAI PÄIVÄKOHTAISET TOTEUTUKSET SUOSITTELMARKKINOINNIN KANAVAT JA KÄYTTÖ MYYNNIN TUKENA, 1 päivä Työpajassa perehdytään suosittelumarkkinoinnin merkitykseen ja käyttöön matkailumarkkinoinnissa. Työpajan aikana osallistujille tulee tutuksi terminologia, matkailun kannalta merkittävimmät suosittelumarkkinoinnin kanavat (mmn. TripAdvisor, Kayak, Zoover, Google My Business, OTA kanavien suosittelijat) ja osallistuja oppii tunnistamaan yrityksen ja alueen kannalta merkittävimmät suosittelukanavat. Osallistuja kykenee myös työpajan jälkeen käyttämään suosittelukanavia, osallistuen ja vastaten asiakkaiden ja sisältötuottajien kommentteihin ja kysymyksiin. Osallistajat saavat paljon vinkkejä ja esimerkkejä suosittelumarkkinoinnin käyttöön yrityksissä ja matkailualueella. VERKKOKAUPAN PERUSTAMISEN TYÖPAJA, 1 PÄIVÄ työpajassa laaditaan yritykselle verkkokaupan toimitussuunnitelma määritetään mitä myydän, millä myydään, missä myydään, kenelle myydään ja mitä verkkokaupan perustamiseen liittyviä toimintoja yrityksen tulee ottaa huomioon (kivijalan, online kauppa). Työpajassa määritetään mitä resursseja yritys tarvitsee käynnistääkseen suoramyynnin käynnistämiseen (logistiikka, rahaliikenne, verkkokauppaohjelmat, sisältötuotanto) ylläpitoon ja asiakaspalveluun. Työpaja soveltuu sekä tavara kauppiaille, että palveluliiketoimintaa (matkailu) harjoittavilla yrityksillä.</p>	3750
Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy	Kirsi Mikkola	Rovaniemi	www.liiketoiminta.info	405 551 019	kirsi.mikkola@liiketoiminta.info	<p>SISÄLTÖMARKKINOINTI MYYNNIN TUKENA, 1 PÄIVÄ MATKAILUN KANSAINVÄLISET JAKELUKANAVAT, 1 PÄIVÄ Valmennuksen tavoitteena on, että osallistajat ymmärtävät mitä matkailun digitaaliset jakelukanavat ovat ja miksi ne ovat tärkeitä oman liiketoiminnan kannalta. Kohderyhmänä ovat majoitus- ja ohjelmapalveluliiketoimintaa harjoittavat yritykset. Työpajassa selvitetään miten kansainvälisiin jakelukanaviin kanaviin pääsee mukaan käytännössä, mitä ne edellyttävät ja maksavat sekä millaiset tuotteet soveltuvat mihin myyntikanavaan. Työpajassa otetaan esille Suomen ja Kainuun alueen matkailun kannalta merkityksellimmät jakelukanavat, varausjärjestelmät sekä yrityksellä on mahdollisuus jatkaa valitsemansa myyntikanavan käyttöä ohjatuksi tarkemmin (esim. Bokun, Fairharbor, OTA kanavat, jne.) Klo 9 – 10:30 orientoituminen ja vastauksia kysymyksiin Mitkä myynnin jakelukanavat ovat aktiiviteettitoimijalle tehokkaimpia? Entä majoittajalle? Miten ne eroavat asiakasyhmittäin? Miten paljon jakelukanavissa mukana olo maksaa ja paljonko on mahdollista saada kauppaa? Miten jakelukanaviin pääsee mukaan? Mitkä ovat vastuut ja velvoitteet jakelukanavalla ja yritykselläsi?</p>	3750
Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy	Kirsi Mikkola	Rovaniemi	www.liiketoiminta.info	405 551 019	kirsi.mikkola@liiketoiminta.info	<p>ASIAKASKOKEMUKSEN JA OSTETTAVUUDEN KEHITTÄMINEN, TYÖPAJAT 4 PÄIVÄN KOKONAISUUS TAI PÄIVÄKOHTAISET TOTEUTUKSET Asiakaskokemuksen rikastaminen-Asiakkaan palvelupolku kuluttajakaupassa B2C, 1 päivä Palvelupolun tärkeimmistä tehtävistä on auttaa ennen kaikkea syventymään B2C-ostajan prosessiin ja kokemukseen ennen palveluiden piiriin siirtymistä. Osallistajat tutustuvat eri ostotapoihin ja myynnin vaihtoehtoihin matkailun B2C-kaupassa. Tavoitteena on saada osallistajat ymmärtämään ja toteuttamaan palvelutuotantonsa informaatiota, palvelukokonaisuuksia, yhteistyötä sekä laadun kehittämistä muiden kotimaisten ja kansainvälisten toimijoiden kanssa.</p>	3750
Talenom Konsultointipalvelut Oy	Marie Immonen	Oulu		207 525 291	marie.immonen@talenom.fi	<p>Pakettiin sisältyy:Yhtiön arvonnäytys, Yhtiökoedellinen konsultointi ja Verokonsultointi</p>	3750
Talentre Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentre.fi	50587762	olli.paavola@talentre.fi	<p>Yrityksen tulevaisuus suunnitelmat on syytä rakentaa rehellen nykytilan analyysin päälle. Taloudellinen lähtötilanne antaa raamit strategisille valinnoille ja kehittämistoimenpiteille (kasvu, kannattavuus, kassavirta, rahoitus). Talouden terveystarkastuksessa asiantuntija laatii analyysin yrityksenne taloudellisesta tilasta, suorituskyvystä ja</p>	3750
Talentre Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentre.fi	50587762	olli.paavola@talentre.fi	<p>Liiketoimintastrategian rakentaminen: Rakennamme sinulle liiketoimintastrategian, jonka avulla voit viedä yritystäsi uuteen suuntaan. Meillä on kokeneita osaajia, jotka ovat rakentaneet liiketoimintastrategioita sadoille yrityksille eri toimialoilta. Strategiaprosessiimme kuuluvat seuraavat vaiheet: - Strategian tausta-analyysi - Strategian määrittäminen - Strategian ajurit sekä strategiset tavoitteet - Strategian toteuttaminen - Must Win Battle -salkun rakentaminen Strategiakokonaisuuden läpikäynti vie aikaa asiakkaalta noin 3pv. Liikiksi siihen sisältyvä palvelutuotannon sisäiset</p>	3750
Talentre Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentre.fi	50587762	olli.paavola@talentre.fi	<p>Analyyysi tuottaa tietoa, joka auttaa yrityksen kehittämisen suunnittelussa laajasti. Tavoitteena on antaa yritykselle selkeä suunnitelma ja ymmärrys siitä, miten toimintaa voi kehittää nykytilasta kohti tulevaisuuden tahtotilaa. Analyysi tavoitteet ovat seuraavat: - Kartoitetaan nykytila. Analyysissä luodaan kokonaiskuva liiketoiminnan nykytilaan. Tarkasteltavana ovat yrityksen ydintoiminnot, kuten hallitustyö, strategia, myynti, markkinointi, johtaminen, tuotanto ja laadunhallinta. - Määritellään strategialvaihtoehdot ja kehittämismahdollisuudet. Miten tulevaisuuden nykytilasta päästään tulevaisuuden tahtotilaan ja mitä pitäisi kehittää? - Rakennetaan kehittämissuunnitelma. Selkeä suunnitelma, jossa määritetään mitä tulee kehittää ja missä järjestyksessä.</p>	1875

Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	<p>Digitaalinen markkinatutkimus - (laajuus 4pv) Digitaalinen markkinatutkimus on suunniteltu yrityksille, jotka toimivat vientimarkkinoilla tai vasta suunnittelevat kansainvälistymistä. Markkinatutkimuksessa selvitetään digitaalisin työkaluin valitun kohdemarkkinan kokoa, potentiaalia, kilpailutilannetta ja asiakkaiden käyttäytymistä markkinassa. Keskeisenä tiedonlähteenä toimii verkosta eri työkaluilla louhittava tieto kilpailijoista ja asiakkaita. Taustatiedoksi tutustutaan aina ensin asiakkaan liiketoimintaan ja markkinaan asiakkaan kanssa käytävässä workshopissa. Samoin saadut tulokset käydään läpi yhdessä asiakkaan kanssa, jonka jälkeen materiaali jää asiakkaan hyödynnettäväksi.</p> <p>Saat vastaukset seuraaviin aiheisiin:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kohdemarkkinan kilpailutilanne ja suurimmat kilpailijat verkossa - Kilpailijoiden näkyvyys ja markkinointi kohdemaassa - Asiakkaiden käyttäytyminen ja kysyntä tarjoaman palvelulle/tuotteille hakukonedataan perustuen - Kohdemarkkinasta kerätyn datan suhteuttaminen kotimaan lukuihin ja markkinoiden vertailu <p>Talentree on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineiksi liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.</p>	3750
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	<p>Verkkönäkyvyyden kehitysehdotukset - (laajuus 2pv) Sekä B2B-, että B2C-markkinassa ostopäätökset alkavat yhä useammin tiedon hakemisella verkosta. Yritysten on tällöin tärkeää olla esillä potentiaalisille asiakkaille ja kehittää jatkuvasti läsnäolunsa verkossa eri kanavissa sekä yrityksen omien verkkosivujen</p>	1875
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587763	olli.paavola@talentree.fi	<p>LEAN-paketti (2pv) Lean on ajattelu- ja toimintamalli, joka perustuu jatkuvaan parantamiseen. Parantamisen edellytyksenä on:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Turhan, arvoa tuottamattoman työn minimointi - Projektien ja prosessien kehittäminen sekä läpimenoaikojen nopeuttaminen - Lean-valmennuksen seurauksena teette enemmän sitä, mistä asiakas on valmis maksamaan! <p>LEAN-kehittämisen vaiheet:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. LEAN filosofia: (0,5pv) - TEORIA TAUSTALLA 2. Nykytila-analyysi: (0,5pv) KEHITTÄMISEN LÄHTÖTILA 3. Kehitysvaihe (1pv) PROSESSIEN TAVOITETILA <ul style="list-style-type: none"> - Prosessien läpikäynti leanin oppien mukaan. - Arvovirta-analyysit ydinprosesseista - Standardien prosessien kuvaaminen, - Työhajeet, - Prosessien suorituskykymittarit <p>Johtamisen ja jatkuvan parantamisen menettelyt</p>	1875
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587764	olli.paavola@talentree.fi	<p>Sisäinen auditointi - läpileikkaus yrityksen toimintaan ja kehityskohteisiin (2pv)</p> <p>Sisäinen auditointi pähkinänkuoressa ja milloin tarvitset sisäistä auditointia www.talentree.fi</p> <p>Sisäisen auditoinnin toteutus:</p> <p>Tausta ja suunnittelu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tutustuminen organisaatioon, strategiaan ja prosesseihin - Käydään itsenäisesti läpi mahdollinen laatukäsikirja, sisäinen auditointi ja johdon katselmus - Toteutus itsenäisenä työnä <p>Analyysi asiakkaalla:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Käydään läpi organisaation toiminta suhteessa ISO 9001:2015 vaatimuksiin - Organisaation toimintaympäristö, - Johtajuus, - Laadunhallinta, - Ydinliiketoiminta - Suorituskyvyn arviointi, - Jatkuvan parantamisen menettelyt - Toteutus 1pv tapaamisena asiakkaalla <p>Jatkotoimenpiteet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analysoidaan organisaation tilanne - Kirjoitetaan raportti havainnoista - Päätetään toimenpiteet, vastuut ja aikataulu - Käydään tulokset läpi asiakkaan kanssa - Toteutus itsenäisenä työnä ja tulosten läpikäynti etätapaamisena 	1875

Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587765	olli.paavola@talentree.fi	<p>Palvelumuotoilu (4pv)</p> <p>Palvelumuotoilu on keino tarttua mahdollisuuksiin. Taustalla voi olla heikko tai laskeva kannattavuus, pienentynyt markkinaosuus tai muu oireilu, joka osoittaa yrityksen kilpailuetujen murenevan. Prosessissa keskeistä on riittävä tarkka toimintaympäristön tarkastelu. Näin syntyy varmuus yrityksen nykytilasta ja asemasta kilpailukentässä. Samalla kartoitetaan mahdollisuudet hyödyntää digitaalisia työkaluja ja ratkaisuja yrityksen elinvoimaisuuden lisäämiseksi ja/tai uusien liiketoimintamallien ja erinomaisen asiakaskokemuksen synnyttämiseksi.</p>	3750
Tecinspire Oy	Teemu Kivioja	Oulu	https://www.tecinspire.com/	505 479 571	teemu.kivioja@tecinspire.com	<p>Tuotteistaminen</p> <p>Palvelu muokataan tarpeidesi mukaan ja se voi kattaa esimerkiksi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Palvelus/tuotteesi kehittämisen ja kaupallistamisen täyttämään asiakstarpeet. - Palvelus/tuotteesi asiakshyötyjen kuvaamisen houkuttelevaksi eri sidosryhmiä varten. 	3750
Tecinspire Oy	Teemu Kivioja	Oulu	https://www.tecinspire.com/	505 479 572	teemu.kivioja@tecinspire.com	<p>Palvelumuotoilu ja prototyypin kehitys (Android, iOS ja/tai Web-sovellus)</p> <p>Kehitämme toimivan prototyypin vastaamaan ideaasi ja tarpeitasi. Prototyypillä voit esitellä ratkaisuaasi asiakkaille, sijoittajille tai muille sidosryhmille. Saat prototyypin asennettuna Android ja iOS puhelimesi ja/tai web-selaimelle.</p> <p>Tecinspiren kokeneet ammattilaiset kehittävät web- ja mobiilipalveluita ketterästi, laadukkaasti ja asiakaslähtöisesti. Kehitys tapahtuu tiiviissä yhteistyössä kanssasi. Palvelu alkaa alkukartoituksella ja jatkuu useammalla workshopilla, joilla varmistetaan kehitystyön vastaaminen tarpeisiisi.</p> <p>Lisätietoja yrityksestä Tecinspire Oy: Kehitämme mobiili- ja websovelluksia 100% asiakastytyväisyydellä.</p> <p>Kokeneet ammattilaisemme toteuttavat sovelluksia ketterästi ja laadukkaasti. Olemme erikoistuneet hyötysovelluksiin, IoT-ratkaisuihin.</p>	3750
Tiedosta Oy	Juha Heikkilä	Kajaani	www.tiedosta.fi	500383571	juha.heikkila@tiedosta.fi	<p>PALVELUN KUVAUS Omistajanvaihdokset</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityksen arvonmääritys eri menetelmillä - Yritysjärjestelyn rakenteen suunnittelu - Verotuksen ja rahoituksen suunnittelu - Sukupolvenvaihdoshojennusten huomiointi tulo- ja lahjaverotuksessa - Ennakkoratkaisun hakeminen tarvittaessa - Järjestelyn ohjaus <p>OSAAMINEN Konsultointikokemusta 35 vuotta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityskonsultointia talouden ja tuottavuuden suunnittelussa ja johtamisessa, liiketoiminnan kehittämisessä, yritysjohtajien toteuttamisessa, verotuksessa, yritysjuridikkassa sadoissa yrityksissä eri puolilla Suomea - Työ- ja elinkeinoministeriön kilpailuttama ja sertifioima valtakunnallinen asiantuntija (konsultti, kouluttaja) vuodesta 1992 lähtien, asiantuntijapalvelujen aihealueina liikeidean arviointi, yrityksen perustaminen, laskentatoimen ja talouden kehittäminen, 	3750
Tiedosta Oy	Juha Heikkilä	Kajaani	www.tiedosta.fi	500383572	juha.heikkila@tiedosta.fi	<p>PALVELUN KUVAUS</p> <p>Kasvuun liittyvä investointi- ja rahoitussuunnittelu</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investointilaskelmat - Rahoituslähteet - Myyntibudjetti (3-4 vuotta) - Tulos-, tase- ja rahoitusbudjetit - Kannattavan toiminnan edellytysten arviointi 	3750
Tiedosta Oy	Juha Heikkilä	Kajaani	www.tiedosta.fi	500383573	juha.heikkila@tiedosta.fi	<p>PALVELUN KUVAUS Omistajanvaihdokset</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityksen arvonmääritys yhtiökaupassa ja liiketoimintakaupassa eri menetelmillä - Arvonmääritys perustuu yrityksen tilinpäätös- ja kirjanpitoaineistoon, yrittäjän haastatteluun ja markkinatilanteeseen <p>OSAAMINEN Konsultointikokemusta 35 vuotta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityskonsultointia talouden ja tuottavuuden suunnittelussa ja johtamisessa, liiketoiminnan kehittämisessä, yritysjohtajien toteuttamisessa, verotuksessa, yritysjuridikkassa sadoissa yrityksissä eri puolilla Suomea - Työ- ja elinkeinoministeriön kilpailuttama ja sertifioima valtakunnallinen asiantuntija (konsultti, kouluttaja) vuodesta 1992 lähtien, asiantuntijapalvelujen aihealueina liikeidean arviointi, yrityksen perustaminen, laskentatoimen ja talouden kehittäminen, liiketoimintasuunnittelu, yritysjohtajien arviointi, sukupolvenvaihdokset ja yrityskaupat, sähköisen liiketoiminnan kehittäminen, yritysten tuottavuuden kehittäminen - ELY-keskusten toteuttamien yritysten kehittämispalveluiden valtakunnallinen puittoimittaja ja vastuuasiantuntija vuodesta 2014 alkaen, aihealueina talous ja tuottavuus, toiminnan uudistaminen ja kehittämistarveanalyysit - ELY-keskusten toteuttamien yritysjohtajille ja avainhenkilöille suunnatun valmennuksen valtakunnallinen puittoimittaja ja vastuukouluttaja vuodesta 2014 alkaen aihealueena talouden ja tuottavuuden johtaminen - Asiantuntijana Lapin ELY-keskuksen yrityskehittämisessä aihealueina taloushallinto ja yrityskaupat, 2011-2014 - Asiantuntijana Kainuun Etu Oy:n Kasvu Kainuuseen -hankkeessa 2015-2018 aihealueina: yritystalouden asiantuntijapalvelut, yritysjuridikaan asiantuntijapalvelut ja omistajanvaihdokset - Asiantuntijana Pohjois-Pohjanmaan Yrittäjien Pk-yritysten omistajanvaihdosten hallinta -hankkeessa 2015-2017 - Vastuukouluttajana Kainuun ja Lapin ELY-keskusten yrittäjille suunnatuissa koulutuksissa 1995-2014 aihealueina taloushallinto, liiketoiminnan suunnittelu, yrityksen perustaminen <p>Vastuukonsultti Juha Heikkilä: Kauppaliiton maisteri, Oulun yliopisto, 2008 Pääaine: laskentatoimi</p>	1875
Toimisto2030 Oy	Silja Huttunen	Kuopio		0440362836	silja@toimisto2030.fi	<p>1. Osallistava vastuullisuuden nykytilan kartoitus: Sähkisiin kyselyihin (2 kpl) sekä kilpailutilanteen ja toimialan vaatimusten (ESG) selvitystyöhön perustuva kooste yrityksen vastuullisuustyön tärkeimmistä painopisteistä. Saatte räätälöidyt suositukset vaikuttavan vastuullisuustyön organisoinniseksi eli tietoa siitä, mikä jo toimii, mitä tulee tehdä paremmin ja kuinka kehittää yritys vastuuta juuri tässä yrityksessä. Tätä pakettia suosittelemme esim. yritykselle, joka suunnittelee oman vastuullisuusasiantuntijan palkkaamista.</p>	3750

Toimisto2030 Oy	Silja Huttunen	Kuopio		0440362837	silja@toimisto2030.fi	2. Minivastuuohjelma: Yrityksen tilanteen ja strategian kartoitus, tulevaisuustyöpaja vastuullisuustoimenpiteiden ideointiin (etänä), sekä tietopaketti yritysvastuun sääntelyä ja tärkeimmistä painopisteistä omalla toimialalla. Saatte kokonaisuuden pohjalta ohjeistuksen oman vastuullisuusohjelman työstämiseen ja pääsette siinä alkuun. Tätä pakettia suosittelemme esim. sellaiselle yritykselle, jolla ei ole mahdollista sijoittaa vastuullisuuden kehittämiseen paljoo rahaa, mutta joka haluaa varmistaa etenevänsä oikeaan suuntaan.	3750
					www.toimisto2030.fi		
Toimisto2030 Oy	Silja Huttunen	Kuopio		0440362838	silja@toimisto2030.fi	3. ESG toimialaselvitys ja osallistava vastuullisuusvisio määrittely: Haluatteko katsoa tulevaisuuteen rohkeasti mutta ette oikein tiedä että kuinka? Autamme kartoittamaan alanne koskettavat vastuullisuuden vaatimukset (ESG), tulevaisuuteen ja megatrendeihin liittyvät uhat ja mahdollisuudet, sekä muotoilemaan yrityksenne vastuullisuusvisio vuodelle 2030 yhdessä vallittujen henkilöstön ja sidosryhmien edustajien kanssa (etätyöskentely). Tämä paketti sopii erityisen hyvin sellaiselle yritykselle, joka haluaa kartoittaa mahdollisuuksiaan toimia jonkinlaisena edelläkävijänä omalla alallaan, sekä sellaiselle yritykselle, joka etsii konkreettisia keinoja tehdä vaikuttavaa vastuullisuustyötä iso kuva huomioiden.	3750
					www.toimisto2030.fi		
Vuolearning Oy	Johanna Pellinen	Espoo	https://www.vuolearning.com/fi	0443301413	johanna@vuolearning.fi	Vuolearning-kouluttajaisenssi (12kk): oppimislusta koulutusten digitalisointiin. 1800€+alv	
Vuolearning Oy	Johanna Pellinen	Espoo	https://www.vuolearning.com/fi	0443301414	johanna@vuolearning.fi	Oppimisympäristön brändäyspalvelu. 1500€+alv	
Vuolearning Oy	Johanna Pellinen	Espoo	https://www.vuolearning.com/fi	0443301415	johanna@vuolearning.fi	Oppimislustan verkkokauppakäytäntö 750€+alv	
Vuolearning Oy	Johanna Pellinen	Espoo	https://www.vuolearning.com/fi	0443301416	johanna@vuolearning.fi	Verkkokoulutuksen tuotanto alkaen 1550€+alv	
Vuolearning Oy	Johanna Pellinen	Espoo	https://www.vuolearning.com/fi	0443301417	johanna@vuolearning.fi	Verkkokurssiprojektin fasiltointi 950€+alv	
Markinvest Oy	Pekka Peltonen	Lahti	www.markinvest.eu www.markinvest.fi	040 900 0322	pekka.peltonen@markinvest.fi	MARKINVESTIN YRITYSPALVELUSETELIN PALVELUPAKETTI 2023 Liiketoiminnan strateginen kehittäminen. Kasvaa kotimaasta ja kansainvälistymällä – kilpailuedut: Kasvaa kotimaasta Saat kilpailukykyisen markkinoinnin liikeidean ja toimintasuunnitelman. Teemme kilpailustrategian perustaksi asiakasyrityksesi imagosta, tunnettavuudesta ja kilpailueduista. Asiakaskyselyn lisähinta 3000e	1875
Markinvest Oy	Pekka Peltonen	Lahti	www.markinvest.eu www.markinvest.fi	40 900 0322	pekka.peltonen@markinvest.fi	MARKINVESTIN YRITYSPALVELUSETELIN PALVELUPAKETTI 2023 Kasvaa Ruotsista ja kansainvälistymällä Saat vientikonseptin Ruotsia varten. Teemme perustaksi markkinaselvityksen Tukholman alueen potentiaalisista asiakkaista. Markkinaselvityksen lisähinta 3000e	1875
Markinvest Oy	Pekka Peltonen	Lahti	www.markinvest.eu www.markinvest.fi	40 900 0322	pekka.peltonen@markinvest.fi	Kasvaa Keski-Aasiasta Saat yhteenvedon viennin vaatimuksista, mahdollisuuksista ja optimiratkaisusta. Selvitämme yrityksesi vientivalmiuden kohdealueelle, logistiset ratkaisut, sertifiointi erityispiirteet, tuotteittesi soveltuvuuden ja laadimme toimintasuunnitelman.	1875
Lomallo Oy	Petri Makkonen	Vuokatti	www.lomallo.fi	0400550944	petri.makkonen@lomallo.fi	Verkkokaupan Front end suunnittelu	3750

